



CATALOGUE DE (TRANS) FORMATIONS

2023

EDITO

Des guerriers Massaï aux rizières du Vietnam,
Des plaines du Tadjikistan aux salles de concert de New York,
Nous aimons penser nos interventions comme des voyages,

On arrive à petits pas, ou plein d'entrain, on se questionne, on observe,
Et puis on se lance, il y a de belles surprises, des expériences qui remuent, de
l'inspiration !

On repart avec un regard neuf, une envie retrouvée

Je vous souhaite beaucoup de surprises et de plaisir à la lecture de ce catalogue de
(trans)formations !

Qu'il puisse vous transmettre notre vision de ce métier incroyable qui consiste à
créer l'espace pour que changement se fasse.

Nicolas Houdry. BRH Conseil



SOMMAIRE

BRH CONSEIL

Après une longue expérience passée dans des cabinets internationaux dont Dynargie, son fondateur crée **BRH Conseil** en 2012. De cette page (presque) blanche naîtront de nombreuses histoires puisque 9 ans plus tard, c'est **près d'une cinquantaine d'entreprises qui nous ont fait confiance**. Difficile d'exprimer ce qui nous lie à nos clients, quelques mots cependant nous viennent.

CONFIANCE - Parce que nos clients nous respectent profondément et nous mettent systématiquement en situation de les aider à réussir. Et que la réciproque fonde la qualité de notre travail.

CONSTANCE & LOYAUTE - Parce que nous connaissons certains de nos clients depuis 20 ans et que ce lien permet un vrai partenariat et la justesse du feedback.

SURPRISE - Parce que nous voulons encore et toujours vous surprendre et vous permettre ce « pas de côté » qui fait toute la différence.

A ce jour notre activité se concentre autour de 3 métiers :

- Les **actions de formation & les séminaires d'inspiration** (présentés dans ce catalogue) permettent à l'individu de monter en compétence, de challenger et réinventer sa pratique ou encore de recevoir du feedback.
- Les **actions de conseil** permettent de proposer une réponse calibrée à une problématique que rencontre l'entreprise. Notre posture est alors souvent celle d'un facilitateur faisant naître l'intelligence et les solutions du collectif.
- Le **coaching** vient accompagner l'individu ou l'équipe dans ses transitions. Parce qu'il crée l'espace, il fait naître la prise de conscience et aide l'individu à mieux mobiliser ses ressources ou en créer des nouvelles.

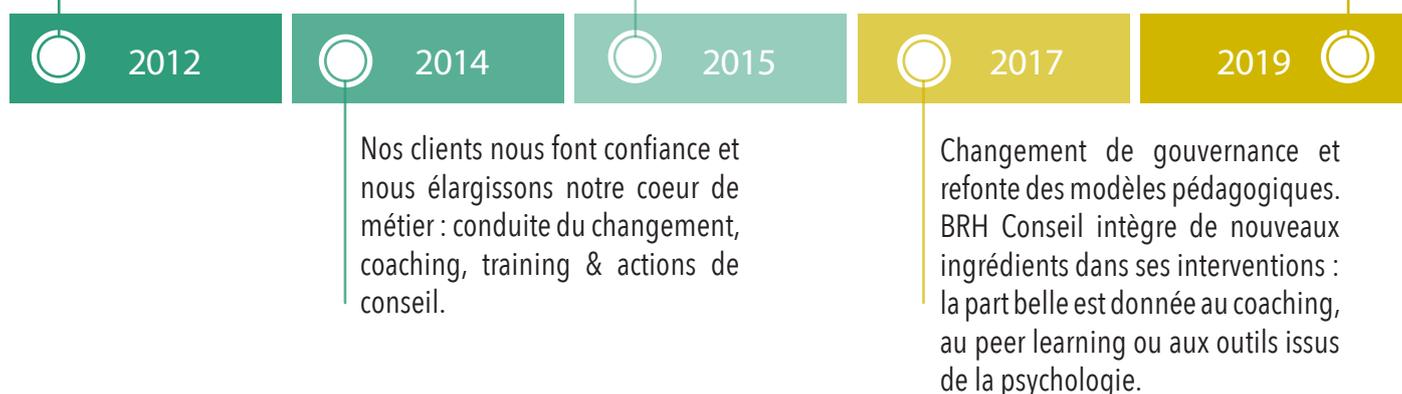
--> **Sur les 5 dernières années, 100% de nos clients nous ont refait confiance après une première collaboration pour de nouveaux projets (en date du 1/01/2022).**

Quelques dates clefs :

Naissance de **BRH Conseil** autour d'un cœur de métier : la formation en management. Son fondateur amène 20 ans d'expérience, des méthodologies éprouvées issues de Dynargie et Krauthammer et une volonté à toute épreuve.

BRH s'exporte à l'étranger et nous traduisons notre offre. BRH Conseil devient « Accelerador de suceso » ou encore « The highway to your success ».

BRH Conseil innove et crée des séminaires d'inspiration. Un exemple ? « Leadership : leçons du monde animal », un séminaire animé en extérieur, pour s'inspirer du monde animal et se réinventer dans sa pratique.



PÉDAGOGIE

FORMATION

L'APPROCHE BRH



FOCUS SUR...	Transmission de contenus	Adoption d'un comportement
PÉDAGOGIE	Passive et descendante	Active (learning by doing), participative (bottom-up) & transversale (peer learning)
VECTEUR PÉDAGOGIQUE	Théorie	Mises en situation, jeux de rôles
RESSOURCES	Externes à l'entreprise / Génériques	Internes à l'entreprise (cas choisis par les participants) + Externes (auteurs inspirants, vidéos, articles, etc.)
ÉVALUATION	Finale (validation de l'assimilation théorique / QCM)	Continue (échecs / réussites lors de mises en situations successives)

VOUS ACHETEZ UNE...
FORMATION

VOUS ACHETEZ UNE...
(TRANS)FORMATION



NOTA BENE

- En moyenne, **70% de nos temps d'animation sont dédiés à de la pratique.** Nous partons des comportements observés pour créer du changement et de l'apprentissage et pas l'inverse.
- Nous travaillons uniquement avec des **petits groupes** (5/6 personnes maximum) pour être sûrs de notre impact.
- Depuis le 29 avril 2022, nous sommes certifiés Qualiopi (certificat disponible sur notre site web).

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation



COMMUNICATION

Du latin « *communicare* », qui signifie mettre en commun, faire part de, partage, dérivé de *communis*, commun. La communication est l'action de communiquer, de transmettre des informations ou des connaissances à quelqu'un ou, s'il y a échange, de les mettre en commun.



DÉVELOPPER UNE COMMUNICATION IMACTANTE

? POURQUOI CE TRAINING ?

Carl Rogers, psychologue et expert en communication, disait « Le plus important dans une phrase, c'est ce qui n'est pas dit », c'est dire à quel point réaliser une prise de parole réussie est... subtil. La communication est au centre de toutes nos interactions en entreprise, selon qu'elle est finement maîtrisée ou subie, elle fait de nous un leader et crée du résultat ou nous met en situation d'inconfort.

Développer une communication impactante, c'est se mettre en situation de créer différents impacts sur ses interlocuteurs parmi lesquels on peut citer convaincre, responsabiliser un partenaire / son équipe, inspirer lors d'une présentation, motiver, fidéliser, influencer, faire adhérer à une idée / un projet, apaiser une tension / un conflit, surprendre et accrocher son auditoire dans les premières secondes.

Un basique pour naviguer avec fluidité dans l'écosystème de l'entreprise.

--> Sur les 6 derniers mois, 100% de nos participants ont noté cette formation «Très bonne» ou «Excellente» (en date du 1/01/2022).

i MODALITÉS

🕒 2 jours

👥 4-5 participants

🔨 30% d'inputs du formateur
70% d'études de cas customisées / jeux de rôle / prises de parole

💡 LE SAVIEZ-VOUS ?

Face à un orateur, le cerveau humain retiendra avant tout les signaux visuels, le ton de la voix et enfin dans une infime minorité, les mots. Cette hiérarchie surprenante est liée aux « 3 cerveaux » de l'Homo Sapiens, le neocortex, le limbique et le reptilien.

Hérités de l'évolution ils vont filtrer l'information et les signaux selon une hiérarchie systématique et millénaire. C'est surtout le cerveau reptilien, associé à la survie et aux fonctions « primaires », qui prendra le pas et, à votre insu, décidera de ce qu'il faut retenir.



ET ON Y TRAVAILLE QUOI ?



MON FONCTIONNEMENT DE COMMUNICANT

- Connaître le fonctionnement de l'outil « Quadrant d'Oman »
- Identifier avec précision son mode de communication autour de 4 dimensions (forces, pièges, challenges, allergies)

LES CLEFS D'UNE PRISE DE PAROLE REUSSIE

- Connaître les différents canaux de communication mobilisé lors d'une communication
- Appréhender de manière simple la théorie des trois cerveaux et son impact sur nos prises de parole
- Concevoir une prise de parole mêlant communication verbale et non verbale

CONVAINCRE

- Connaître les différents éléments de la méthode CAB
- Connaître les 7 lois de l'influence

RESPONSABILISER

- Etre capable de mener un entretien de communication des objectifs et de responsabilisation en suivant des étapes claires
- Connaître les pièges à éviter pour ne pas déresponsabiliser les collaborateurs

CONDUIRE LE CHANGEMENT

- Comprendre les différentes étapes de la courbe du deuil
- Mener une première communication sur le changement en suivant des étapes précises

INSPIRER

- Connaître les éléments clefs d'un story telling réussi
- Etre capable de créer un story telling et de le présenter à l'oral au groupe

RECADRER

- Comprendre les pièges à éviter lors d'un recadrage
- Connaître les 3 carburants du conflit
- Etre capable de mener un entretien de recadrage



OBJECTIFS GENRAUX DE LA FORMATION

- Comprendre quels sont les différentes postures de communicant mobilisé au quotidien en entreprise
- Comprendre quelles sont les éléments clefs d'une prise de parole réussie
- Connaitre un outil d'analyse de notre type de communication permettant de s'auto-analyser ou d'analyser le fonctionnement d'un collaborateur
- Etre capable de mobiliser 5 différentes postures clefs de communication (convaincre, responsabiliser, inspirer, faire adhérer à une idée que l'on défend, recadrer).

DUREE : Module de 14 heures réparties sur 2 journées.

FORMATEUR : NICOLAS HOUDRY : Formateur sénior avec une expérience de manager opérationnelle à l'étranger.

LES + DE CETTE FORMATION :

- Formation très pratique donnant la part belle aux cas pratiques et mises en situation.
- Faible nombre de participants permettant le bon déroulement de la formation et l'engagement de chacun.
- Formateur expérimenté, ancien manager terrain.

DÉLAIS D'ACCÈS :

S'agissant de formation réalisées uniquement au sein des entreprises (en intra), nos délais dépendent de votre capacité à réunir le nombre suffisant de participants ayant le bon profil. Considérez toutefois qu'une période d'un mois minimum est nécessaire afin de pouvoir réaliser toutes les étapes nécessaires en amont à la bonne exécution de la prestation de formation (échange avec votre entreprise, recueil des besoins, ajustement de la formation à votre cahier des charges, montage d'un dossier de financement, prise en compte des besoins spécifiques des participants, etc.)

PUBLIC VISÉ :

Collaborateurs de l'entreprise dont le métier implique d'être en situation d'interaction et de communication régulières (plusieurs fois par jour).

PRÉ-REQUIS :

- Maitriser la langue française, savoir lire / écrire (niveau courant)
- Etre OK avec la pédagogie active utilisée pendant la formation (jeux de rôle, mises en situation).



TARIF : Prix public 2190 euros HT /jour

METHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Notre approche d'animation vise le développement d'un nouveau comportement, la pédagogie se veut active et engageante (learning by doing, peer learning, bottom-up). Nous travaillons au plus près de votre réalité en utilisant des cas pratiques que vous co-créez et qui sont directement liés à vos problématiques quotidiennes.

MOYENS UTILISÉS :

- Tableau blanc ou paperboard, vidéo-projecteur (matériel mis à disposition par l'entreprise)
- Ordinateur mac, kit pédagogique (matériel formateur)

NATURE DE L'ANIMATION :

La formation alterne séquences théoriques et mises en situation pratique. Environ 70% du temps de l'animation est consacré à la réalisation de jeux de rôle et cas pratique. Environ 30% du temps d'animation est consacré à des apports méthodologiques, théoriques et multimédia permettant de donner du cadre aux participants.

CONTROLE DES PRÉ-REQUIS :

Responsabilité de BRH CONSEIL : Dans le cadre des engagements de BRH CONSEIL au regard de Qualiopi, chaque stagiaire devra effectuer un test QCM avant le début de la formation afin d'identifier :

- Son niveau de connaissance sur les thématiques abordés durant la formation afin d'adapter cette dernière au public formé
- La validation des pré-requis de la formation

EVALUATION :

Pendant et en fin de formation

HANDICAP

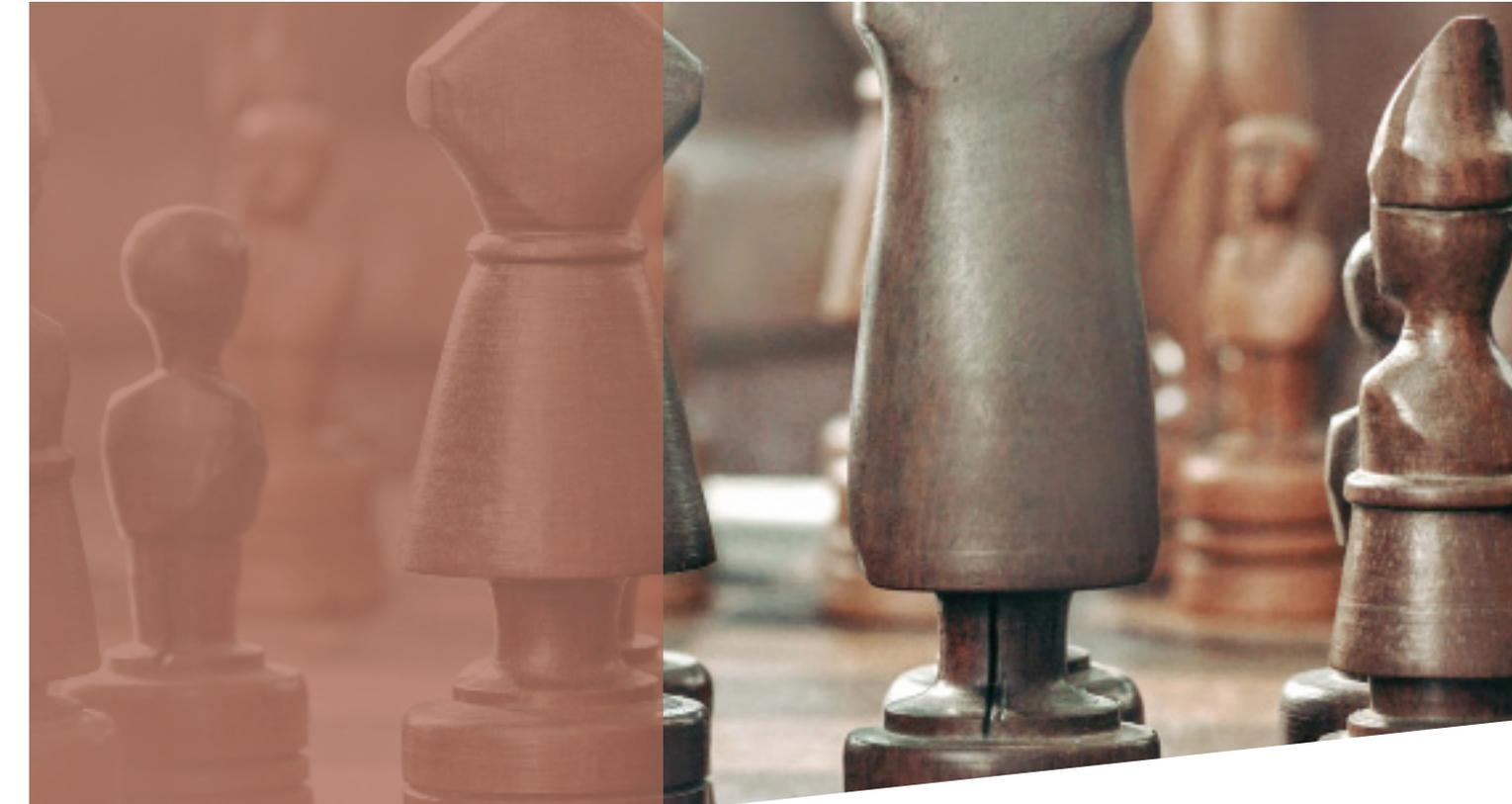
Dans l'éventualité où vous souhaiteriez inscrire à notre action de formation des participants en situation de handicap, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Dans l'éventualité où nous ne serions pas en mesure d'accueillir ce participant dans de bonnes conditions, BRH Conseil s'engage à s'appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés afin de lui permettre de participer à une action de formation adaptée à ses besoins sur la même thématique.



MANAGEMENT

Anglicisme issu d'un terme français du xve siècle, « mesnager » signifiant en équitation « tenir en main les rênes d'un cheval »



LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

POURQUOI CE TRAINING ?

Organiser le collectif de manière à ce qu'il avance ensemble dans la même direction et que l'individu comme l'organisation se développent est un art subtil et complexe. Maîtriser les fondamentaux du management c'est se donner la chance de comprendre ce qui se joue dans chaque interaction afin de créer du sens, mobiliser, nourrir l'individu et faire vivre intelligemment le projet de l'entreprise.

S'agissant d'une science « molle » le management n'admet pas de vérités absolues. Notre pédagogie consiste donc à mettre en scène les fonctionnements des participants afin de leur permettre d'enrichir leurs grilles de lecture & réflexes et ainsi d'évoluer vers des pratiques qui, dans LEUR contexte, peuvent créer plus de confort et de valeur.

Le séminaire se base donc sur des cas pratiques amenés en permanence par les participants autour de leurs enjeux.

--> Sur les 24 derniers mois, 100% de nos participants ont noté cette formation «Très bonne» ou «Excellente» (en date du 1/01/2022).

MODALITÉS

 2 jours

 4-5 participants

 25% d'inputs du formateur
75% de mises en situation / jeux de rôle

LE SAVIEZ-VOUS ?

Le management à la française serait tellement mauvais qu'Emmanuel Macron l'avait inscrit comme priorité au sein de son programme économique !

Distance hiérarchique, culture du secret, excès de bureaucratie, paternalisme, manque de souplesse, etc... le management à la française serait peu efficace et quelque peu ... poussiéreux !



ET ON Y TRAVAILLE QUOI ?



■ MON FONCTIONNEMENT DE MANAGER

- Connaître le fonctionnement de l'outil « Quadrant d'Oman »
- Identifier avec précision son mode de fonctionnement autour de 4 dimensions (forces, pièges, challenges, allergies)

■ ASSOCIER ET RESPONSABILISER MON COLLABORATEUR

- Etre capable de mener un entretien de communication des objectifs et de responsabilisation en suivant des étapes claires
- Connaître les pièges à éviter pour ne pas déresponsabiliser les collaborateurs

■ ANNONCER UNE DECISION ET REMOBILISER

- Connaître les étapes d'une prise de parole visant à annoncer une décision difficile et démobiliser
- Etre en capacité de prendre la parole et annoncer une décision difficile

■ CONDUIRE LE CHANGEMENT COMPRENDRE LA MOTIVATION ET GÉRER LE STRESS

- Conduire le changement
- Connaître les étapes de la courbe du deuil
- Mener une première communication sur le changement en suivant des étapes précises

■ COMPRENDRE LA MOTIVATION ET GÉRER LE STRESS

- Appréhender le concept du stress du collaborateur

■ ANIMER DES REUNIONS

- Comprendre les différentes étapes d'une réunion
- Connaître les pièges à éviter
- Etre capable de mener une réunion



OBJECTIFS GENRAUX DE LA FORMATION

- Comprendre les postures clefs du métier de manager
- Connaitre un outil d'analyse de la personnalité permettant de s'auto-analyser ou d'analyser le fonctionnement d'un collaborateur
- Etre capable de mener différents types d'entretien sur des postures clefs (responsabiliser & donner un objectif; annoncer une décision difficile, conduire le changement, mener une réunion)

DUREE : Module de 14 heures réparties sur 2 journées.

FORMATEUR : NICOLAS HOUDRY : Formateur sénior avec une expérience de manager opérationnelle à l'étranger.

LES + DE CETTE FORMATION :

- Formation très pratique donnant la part belle aux cas pratiques et mises en situation.
- Faible nombre de participants permettant le bon déroulement de la formation et l'engagement de chacun.
- Formateur expérimenté, ancien manager terrain.

DÉLAIS D'ACCÈS :

S'agissant de formation réalisées uniquement au sein des entreprises (en intra), nos délais dépendent de votre capacité à réunir le nombre suffisant de participants ayant le bon profil. Considérez toutefois qu'une période d'un mois minimum est nécessaire afin de pouvoir réaliser toutes les étapes nécessaires en amont à la bonne exécution de la prestation de formation (échange avec votre entreprise, recueil des besoins, ajustement de la formation à votre cahier des charges, montage d'un dossier de financement, prise en compte des besoins spécifiques des participants, etc.)

PUBLIC VISÉ : Manager

PRÉ-REQUIS :

- Etre manager
- Maitriser la langue française, savoir lire / écrire (niveau courant)
- Etre OK avec la pédagogie active utilisée pendant la formation (jeux de rôle, mises en situation).



TARIF : Prix public 2190 euros HT /jour

METHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Notre approche d'animation vise le développement d'un nouveau comportement, la pédagogie se veut active et engageante (learning by doing, peer learning, bottom-up). Nous travaillons au plus près de votre réalité en utilisant des cas pratiques que vous co-créez et qui sont directement liés à vos problématiques quotidiennes.

MOYENS UTILISÉS :

- Tableau blanc ou paperboard, vidéo-projecteur (matériel mis à disposition par l'entreprise)
- Ordinateur mac, kit pédagogique (matériel formateur)

NATURE DE L'ANIMATION :

La formation alterne séquences théoriques et mises en situation pratique. Environ 70% du temps de l'animation est consacré à la réalisation de jeux de rôle et cas pratique. Environ 30% du temps d'animation est consacré à des apports méthodologiques, théoriques et multimédia permettant de donner du cadre aux participants.

CONTROLE DES PRÉ-REQUIS :

Responsabilité de l'entreprise : Il est demandé à l'entreprise de favoriser l'homogénéité des profils des apprenants en termes de maturité managériale. Cette appréciation est laissée à la discrétion de l'entreprise. Elle peut cependant être appréhendée par le nombre d'années d'expérience dans le rôle de manager, la taille de l'équipe encadrée, les problématiques rencontrées (nature, fréquence), les contenus des évaluations annuelles et les axes d'amélioration identifiées par le supérieur, les souhaits de formation émis par le participant .

Responsabilité de BRH CONSEIL : Dans le cadre des engagements de BRH CONSEIL au regard de Qualiopi, chaque stagiaire devra effectuer un test QCM avant le début de la formation afin d'identifier son niveau de connaissance sur les thématiques abordés durant la formation afin d'adapter cette dernière au public formé & la validation des pré-requis de la formation.

EVALUATION :

Pendant et en fin de formation

HANDICAP

Dans l'éventualité où vous souhaiteriez inscrire à notre action de formation des participants en situation de handicap, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

|| *UNE MINUTE D'INSPIRATION BIEN EMPLOYEE*
... VAUT UN QUART DE SIECLE ||

JOSEPH MERY



INSPIRÉ(E) ?

A series of horizontal dotted lines for writing.

ILS SE SONT (TRANS)FORMÉS AVEC NOUS



CONTACT

Pour vos projets, contactez-nous :

 nicolas@brh-inspiration.fr

 0641060329

Une question administrative ?

 contact@brh-inspiration.fr

Vous souhaitez en savoir plus sur notre approche ?

 www.brh-inspiration.com

Pour vos projets, contactez-nous :

✉ nicolas@brh-inspiration.fr
☎ 0641060329

Une question administrative ?

✉ contact@brh-inspiration.fr

Vous souhaitez en savoir plus sur notre approche ?

🌟 www.brh-inspiration.com