



PROGRAMME

en format mixte : présentiel et distanciel

TROUVER SA VOIE

TROUVER SA VOIE (1/3)

Tracer votre axe d'alignement personnalisé

(1 jour -7h)

Matin : calibrer le mindset et préparer le mental à la performance.

vos objectifs seront d'expérimenter et d'adopter des routines pour développer les états de présence et mieux utiliser la puissance des intelligences intuitive, émotionnelle et somatique afin de développer votre résilience.

- Comprendre les états C.R.A.S.H et les états STRESS,
- Découvrir les états génératifs du développement de la performance,
- Comprendre l'intérêt des ancrages,
- Savoir poser une intention puissante et pleine de sens,
- Expérimenter l'état génératif,
- Modéliser les expériences et les intégrer dans de nouvelles routines.

Après-midi : tracer l'axe d'alignement de votre projet

vos objectifs seront de vous connecter à vos passions et d'exprimer une vision inspirante.

- Découvrir le cercle d'or de la réussite et toutes ses étapes,
- Pratiquer un second état génératif en utilisant l'ensemble des ressources et des intelligences pour plus d'émergence,
- Lister l'ensemble de ses « passions »,
- Exprimer une vision qui résonne en un seul mot,
- Commencer à remplir le cercle de la réussite,
- Définir ses actions pour la deuxième journée « transformer le rêve en réalité ».

TROUVER SA VOIE (2/3)
Transformer le rêve en réalité
(1 jour -7h)

Matin : se connecter à son futur marché (clients)

vosre objectif sera de connecter la vision (rêve) à votre marché afin de définir des missions orientées client.

- Se positionner sur un marché existant,
- Vérifier la pertinence de son positionnement,
- Définir sa/ses PERSONA(s),
- Découvrir les éléments clés d'une étude de marché,
- Lister les erreurs sur les études de marché.

Après-midi : transposer une étude de marché en missions concrètes et terrain

vosre objectif sera d'exprimer des missions orientées client.

- Découvrir les composantes d'une étude de marché,
- Bâtir sa propre étude de marché personnalisée,
- Mettre en ligne son étude de marché,
- Savoir comment traiter l'étude de marché,
- Souligner les pépites,
- Définir ses missions à partir de l'étude de marché,
- Alimenter son cercle d'or de la réussite,
- Définir ses actions pour la troisième journée « converger et valider le cercle d'or de la réussite ».



TROUVER SA VOIE (3/3)
Converger et valider le cercle d'or de la réussite
(1 jour -7h)

Matin : compléter la partie interne du cercle d'or de la réussite
votre objectif sera de définir ambition et missions.

Revoir en détail les éléments déjà présents du cercle d'or de la réussite,
Ajuster si nécessaire les éléments du cercle,
Pratiquer un état génératif,
Exprimer son ambition,
Définir son/ses rôle(s) de façon métaphorique.

Après-midi : incarner son cercle d'or de la réussite
votre objectif sera de définir un code de conduite aligné avec les cercles.

Définir les valeurs personnelles,
Catalyser les valeurs personnelles à travers des actions et des comportements,
Compléter son cercle d'or de la réussite,
Réaliser ses « pitch » sans les apprendre par cœur,
Valider une décision grâce au cercle,
Revoir et ajuster des sections de son cercle,
Définir son plan d'action personnel.