



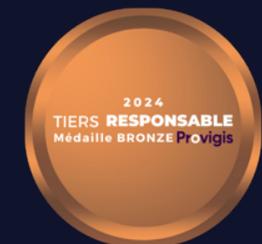
Coaching professionnel
individuel - collectif - organisation

Formation professionnelle
Soft Skills - Compétences Humaines

2024

SOMMAIRE

Une entreprise singulière et indépendante...	3
...Grâce à la synergie de 3 types d'outils	4
...Avec Alain Bousigue	5
...Et une confiance renouvelée des clients !	6
Coaching Professionnel	7
Accompagnement individuel.....	8
Accompagnement collectif et Organisation.....	9
La voix des dirigeants.....	10
Coaching Sensoriel©.....	11
Catalogue des formations	12
Prendre la parole en public.....	13
Concevoir des supports percutants.....	14
Utiliser sa voix.....	15
Conduire et animer une réunion.....	16
Gérer et canaliser son stress.....	17
Gérer les conflits.....	18
Partager des Feed-Back.....	19
Manager en incertitude.....	20
Devenir écoutant face aux Risques Psycho-Sociaux.....	21
Formation de formateurs occasionnels.....	22
Sur-Mesure.....	23
Artistique	24
Acting With Passion.....	25



...une entreprise indépendante et singulière

2 activités

Coaching professionnel

Individuel – collectif - organisation

Depuis 2018

Certification
RNCP6



Pour en savoir plus : www.virtuose.net/coaching

3 modes d'accompagnement

100%
Présentiel

100%
Distanciel

Hybride

Formation professionnelle

Soft Skills – Compétences Humaines

Organisme de formation professionnelle déclaré
auprès du Préfet d'Ile de France n° 11 75 51573 75

Depuis 2008

Qualiopi
processus certifié
REPUBLIC FRANÇAISE

SYCFI



Syndicat des
Consultants-Formateurs
Indépendants

Pour en savoir plus : www.virtuose.net/formation

Au 1^{er} janvier 2024

630 Séminaires

4474 Professionnels
accompagnés

dirigeants, entrepreneurs,
indépendants, administrateurs,
cadres supérieurs, managers,
techniciens, artistes

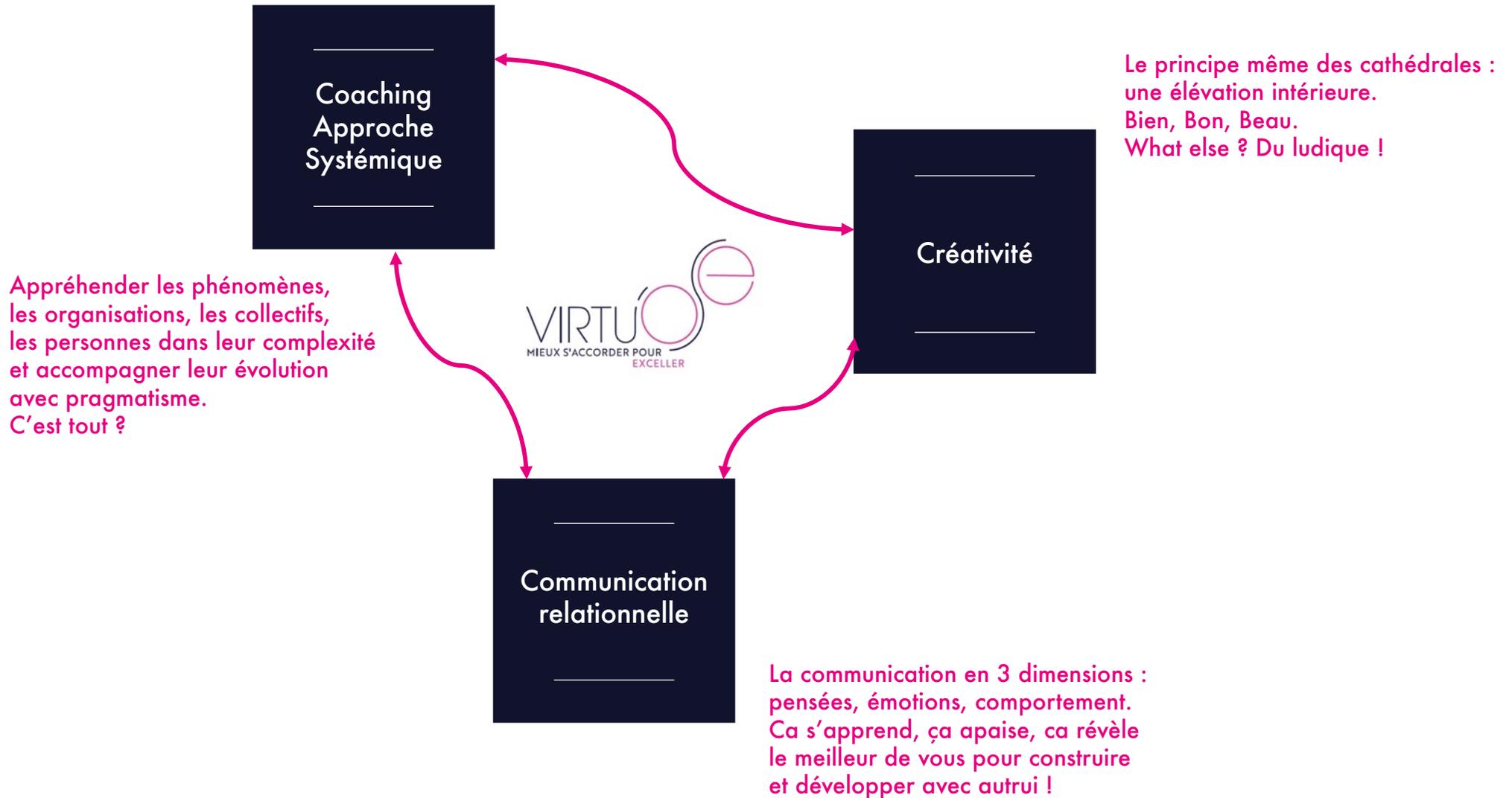
1367 Elèves-Ingénieurs

43 Chemises mouillées !



...grâce à la synergie de 3 types d'outils

...et une veille en prospective



...avec Alain Bousigue

Au cœur : une forte créativité, un parcours pluridisciplinaire – sciences, pédagogie, arts -, la capacité d'adaptation à des environnements mouvants, l'accompagnement en délicatesse et avec puissance des évolutions humaines.

Je crée le cabinet VIRTU'OSE en 2013 pour accompagner les humains et les organisations dans notre époque si particulière et libérer des espaces de communication et d'innovation. Mes interventions concernent aussi bien les dirigeants, les comités de direction, que les coaching individuels et collectifs.

Ma différence, créer des liens entre disciplines, parfois fort éloignées, pour vous soutenir dans la réussite :

- de vos communications relationnelles, créatives, stratégiques
- de vos évolutions en leadership, en management, en organisation apprenante, en créativité
- de vos transformations face aux nouveaux défis

Je mène depuis toujours un double parcours en entreprise et en artistique :

- Coach professionnel PCC-ICF depuis 2018
- Approche Systémique Coopérative - François Balta et Emmanuel Fourest
- Consultant-formateur depuis 2007
- Ingénieur agronome ISARA-Lyon - chargé de mission, d'audits, de médiation jusqu'en 2007
- Comédien professionnel depuis 1996
- Metteur en scène - 2008/2017
- Scénariste depuis 2019 - *Plume de Cristal 2022 pour #RasLeCol* - Meilleur scénario de film d'animation - 25^{ème} festival international des scénaristes et compositeurs de Valence

Les + liés à la communication :

- Diplôme Universitaire « *Prise en charges des troubles de la voix chez les professionnels* » - Faculté de médecine de Toulouse - 2022
- Créativité/innovation dans l'écriture - Pascal Perrat - 2021
- Deug de Lettres Modernes - 1997
- BTS Audiovisuel option Son - 1996



« Mieux s'Accorder...

...pour Exceller ! »

...et une confiance renouvelée des clients !

EN DIRECT

Etat : Ministère de l'Agriculture – Direction régionales Occitanie, Pays de Loire, Corse, Provence Alpes Côte d'Azur

Fédération nationales, syndicats, chambres consulaires : Fédération des centres de gestions agréés, OGA Vaucluse, CNCRES, Chambres d'agriculture de Haute Loire, Chambre régionale d'agriculture des Pays de Loire

Agriculture : Centre Technique Interprofessionnel des Fruits et Légumes, Eureden, Fédération des Caves Coopératives de Bourgogne Franche-Comté, Fédération Nationales des Coopérations d'Utilisation de Machines agricoles, FRCUMA AuRA, Occitanie, Ouest, Bourgogne Franche-Comté, Form-A/FNSEA, Jeunes Agriculteurs, La Coopération Agricole Occitanie, Nouvelle-Aquitaine, Grand-Est, Auvergne Rhône-Alpes, Syndicat Général des Vignerons de Champagne, Terre Atlantique, Triskalia, UniAgro, Union Française des semenciers, Vignerons Coopérateurs d'Occitanie

Banques, Mutuelles, Assurances : BPCE assurances, Crédit Coopératif, Harmonie Mutuelle, Société Générale

Industrie : Groupe Afflelou, OEMServices, Primagaz, Razel-Bec, Volkswagen

Média, Communication : Agence France Presse, CJcom

Services : Abylsen, Argo&Siloe, Faire Ici, Forco, JKR, Vivea

Enseignement supérieur : Audencia, EEES-Coeptis, ISARA-Lyon

Formations pour les politiques 2008/2014 : Alinéa Institut, FM Formation

Formations Diplômantes et Certifiantes

2015 à 2020 - Agromanager LCA Solutions+ : formation de 31 jours pour les managers des coopératives agricoles - Intervention de 5 jours en communication et management

2015 à 2020 - CQP Agent de Silo LCA Solutions+ - formation de 20 jours - Intervention de 2 jours sur la communication relationnelle en situation de tension

Envie de consulter
les témoignages ?

www.virtuose.net/coaching

www.virtuose.net/formation

EN SOUS-TRAITANCE

Agriculture : Acolyance, Agrial, AgroPithiviers, Alliance Atlantique Appro, Arterris, BlueWhale, Capla, Cavac, Codelio, Eliacoop, Geniatest, Interface Céréales, Juniville, Jura Mont Blanc, Limagrain, Lorca, Plaimont, Scael, Sévepi, Sicarev-Covido, Sieur d'Arques, Sodiaal, Teraneo, Terrena, Terres du sud, Union Terre de France, Val de Gascogne, ValFrance, Vinessence, Vinovalie, XR Repro

Agroalimentaire : Fauchon

Banque, Mutuelle, Assurance : Credit du Nord, Groupe Crédit Agricole, IMA, LCL, Société Générale

Industrie : GSE, Heppner, Okaidi, Syngenta, TotalEnergies, Verallia

Laboratoires pharmaceutiques : Amgen, Bayer, BMS, Celgène, Chiesi, CSL Behring, GSK, Kephren, MSD, Mylan, Novartis, Roche, Takeda

Grande Distribution : Leroy-Merlin, Klépierre, Unibail-Rodamco-Westfield

Communication : Anatome, Unimédias

Services : Aprodal, B2V, Laforet, Novalis Taitbout, Photobox, SFR, Sungard, Swiss Life



Au 1^{er} janvier 2024

Accompagnement individuel :

43 personnes

Dirigeants d'entreprise
Membres Codir
Membres Comex
Politiques

Accompagnement collectif :

105 personnes

Codir
Business Unit
Conseil d'administration

Autres :

Master class pour coachs professionnels : **coaching sensoriel©**
en partenariat avec Efilia Conseil

Jury professionnel - Certification RNCP au titre de coach
professionnel - International Mozaik - 2022 et 2023

Accompagnement Concours d'Innovation

ECOTROPHELIA 2013 - Trophée de l'Innovation Alimentaire - équipe
Ici&Là devenue en 2017 la société Hari&Co
Médaille d'Or France + Mention spéciale Innovation Fruits et Légumes
Médaille d'Or Europe

**Envie de consulter
les témoignages ?**

www.virtuose.net/coaching



Exemples d'accompagnements effectués

- Oser les prises de parole à enjeux stratégiques avec confiance et impact
- Explorer sa voix pour trouver de nouvelles voies, de nouvelles options dans son management ou son leadership
- Adapter son management aux diverses situations, courantes à critiques
- S'affirmer dans un nouveau poste de direction
- Apprivoiser ses émotions pour améliorer sa communication, son management et ses performances
- Solliciter ses capacités de résilience pour retrouver ses performances
- Préparer une négociation sur la stratégie d'entreprise entre PDG et actionnaires

Devis : Selon l'activité du coaché, le type d'entreprise et la demande

- Inclus :
 - Premier rendez-vous de prise de contact avec le coaché
 - Réunion tripartite de définition des objectifs
 - Réunion(s) de régulation si nécessaire
 - Réunion de bouclage
 - Conditions :
 - Pour un coaching compris entre 1 à 3 séances : paiement à la fin du contrat
 - Pour un coaching compris entre 4 et 10 séances voire plus : 30% à la signature du contrat – 40% en milieu du processus – 30% à la réunion de bouclage
- Valeur : entre 350 et 500€/heure HT



Outils, méthodes :

- Approche systémique coopérative
- Résilience et Résonance
- Coaching sensoriel
- Approche créative
- Approche symbolique
- Approche corporelle

Exemples d'accompagnements effectués

Collectif

- Créer une vision partagée de l'identité de l'équipe et de son évolution
- Manager l'hybridation des relations au travail : présentiel & distanciel
- Forger un nouveau climat de confiance favorable à la performance individuelle et collective, après une longue période conflictuelle
- Oser l'audace dans la créativité et la communication de son équipe
- Désamorcer les nuisances dues à des rumeurs erronées
- Prévenir les Risques Psycho-Sociaux
- Animer un séminaire stratégique, accompagner un CODIR

Organisation

- Devenir une organisation apprenante
- Intégrer les transformations imposés par les nouveaux défis pour faire prospérer différemment l'activité du groupe : décarbonation de l'activité SI

Devis :

- Inclus :
 - Réunion de prise de définition des objectifs
 - Entretien individuel avec tous les participants avant le coaching collectif pour créer l'alliance avec le coach et préparer le séminaire
 - Création et ingénierie du séminaire
 - Réunion de régulation si plusieurs séminaires sont nécessaires
 - Réunion de bouclage
 - Conditions :
 - 30% à la signature du contrat - 70% en fin de séminaire
- Valeur : 2300 €/jour HT



© Europa Karbus Photography/Getty Images



Outils, méthodes :

- Approche systémique coopérative
- Résilience et Résonance
- Coaching sensoriel
- Approche créative
- Approche symbolique
- Approche corporelle

« Tracez votre voie de dirigeant en prenant soin de votre voix. »

Pour un dirigeant, la voix est un outil indispensable à son leadership, à son charisme, à son autorité, en particulier dans les situations de représentation extérieure, de négociation et de crise interne.

Etre aphone peut se révéler une catastrophe pour un dirigeant, confronté aux communications quotidiennes ou à des turbulences dans ses activités professionnelles. Prendre soin de sa voix et savoir l'utiliser est un atout précieux pour tout dirigeant qui veut nourrir son charisme, sa crédibilité, son ascendant et la perception de son intelligence par autrui.

La voix des dirigeants est un coaching spécifique qui associe le comportement physique, l'éducation vocale, le message parlé au service de votre stratégie d'entreprise.

D'après Christophe Haag, « *Un bon dirigeant doit assurer vocalement* ». J'ajouterai que pour un dirigeant d'entreprise « **prendre soin de sa voix, c'est aussi prendre soin de son organisation, de son agenda, et être stratège** ».

Qu'est-ce qui différencie cet accompagnement d'un cours de chant ou d'une formation en prise de parole ?

- L'adéquation aux exigences et aux enjeux d'un chef d'entreprise en terme de stratégie et de communication
- Le savoir-faire sur un temps adapté et mesuré pour développer une voix robuste, endurante et souple.

Cet accompagnement ne se substitue pas au travail des professionnels de santé spécialistes de la voix : médecins phoniatres, orthophonistes.



Spécificités :

DU « Prise en charge des troubles vocaux chez les professionnels de la voix » - 2022 - Faculté de Médecine Université Toulouse III

Coaching de dirigeant et accompagnement de prises de parole à enjeux depuis 2008

Expérience professionnelle de comédien et d'orateur depuis 1996

Valeur : sur devis

Public

Coachs professionnels
Thérapeutes diplômés
RH

Prérequis

Travailler dans une activité
de l'accompagnement
professionnel

Méthode

Supervision par Emmanuel
Fourest
Formation pratique par un
intervenants dont Alain
Bousigue

Composition : 4 modules

indépendants de 1 jour
Durée par module : 7h
Horaires : 9h30/17h30
**Lieu : 6 rue de la
Rochefoucauld, 75009 Paris**

Cette supervision & formation vous invite à un voyage inattendu pour revisiter et associer au coaching des nouveaux modes d'apprentissage à partir des 5+3 sens : vision, goût, odorat, toucher, audition, proprioception, équilibriception, thermoception

Le coaching sensoriel invite le client à ressentir une émotion esthétique et à vivre une expérience de transformation. En quoi cette expérience est susceptible de modifier sa vision du monde en s'alliant à toutes les dimensions sensibles, et parfois enfouies ?

Les coachs auteurs de cette méthodologie vous proposent avec ce parcours de :

- découvrir les facettes de la notion d'apprentissage
- s'approprier des clés de lecture de coaching inspirées de l'étude de cas et de l'histoire de l'art.
- oser avec audace des outils et des pratiques différentes qui convoquent les 5+3 sens, jusqu'au rêve créatif.

Cette pratique est radicalement tournée vers l'expérience sensorielle créative. La combinaison de ces approches de coaching est un support original et poétique au service des personnes coachées, de leurs demandes vers de nouvelles émergences.

Il s'agit de développer une qualité de lien social dotée de sens. Les sujets de supervision seront la base de cette mise en expérimentation : les apports pédagogiques seront en lien avec le contexte professionnel de chaque participant.

Le groupe des participants expérimentent chaque étape : ils développent leurs capacités d'apprentissage individuel et collectif pour mieux observer les schémas de fonctionnements répétitifs, partager les observations, faciliter l'émergence d'options d'actions nouvelles à mettre en oeuvre sur le terrain.



Pour en savoir plus

<https://www.efilia-conseil.com/supervision-coaching-sensoriel>

Valeur : contacter Efilia Conseil

CATALOGUE DES FORMATIONS

100%
Présentiel

100%
Distanciel

Hybride

- Prendre la parole en Public
- Concevoir des supports percutants
- Utiliser sa voix
- Conduire et animer une réunion participative
- Canaliser son stress professionnel
- Communication relationnelle : favoriser le dialogue et gérer les conflits
- Partager des Feed-Back pour impulser l'évolution active des collaborateurs
- Manager en incertitude
- Formation de formateurs occasionnels
- Sur Mesure

Formation pour comédiens professionnels
Acting with Passion – technique de Niki Flacks



Envie de consulter
les témoignages ?

www.virtuose.net/formation



© pstanolalic/shutterstock

PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC avec Confiance, Aisance et Impact

PUBLIC
Tous collaborateurs
8 personnes

PRÉREQUIS
Aucun

MÉTHODE
80% de pratique
20% de théorie

DURÉE : 2 jours - 14h
HORAIRES : 9h/17h30
LIEU : choisi par le client

Quels que soient le lieu, la situation et les interlocuteurs, la prise de parole en public est un exercice inhabituel. Facile et plaisant pour certains, il peut s'avérer inconfortable et déstabilisant pour d'autres. Toujours chargée d'émotion, générant de multiples messages, la prise de parole s'apprend : on s'initie, on se perfectionne, on pratique avec une aisance révélée.

OBJECTIFS GENERAUX

Acquérir confiance et aisance pour effectuer une prise de parole avec sérénité quelques soient les situations. Développer l'impact de son discours et l'efficacité de son argumentation centrée vers le public. Perfectionner l'utilisation de l'instrument fondamental de la communication parlée : le corps & la voix, le non-verbal.

ELEMENTS DU PROGRAMME et résultats concrets attendus

- **Mieux connaître ses atouts à l'oral**
Etat des lieux vidéo de ses atouts
- **Travailler ses pistes d'amélioration non-verbale, corporelle**
Développer de l'autorité cordiale, canaliser son stress, améliorer sa voix, sa posture, sa gestuelle
- **Améliorer ses techniques d'argumentation et de construction de message**
S'approprier une méthodologie claire et efficace : objectif/besoin/bénéfice/réticence
- **Ancrer les apprentissages et évaluer sa progression**
Nouvel état des lieux vidéo

Compléments :

- Possibilité de venir avec un power-point déjà conçu
- Formation « Concevoir des supports percutants » programmé par ailleurs sur 1 jour

LE PLUS DE LA FORMATION

Une pédagogie à succès et positive : l'emploi des techniques de l'acteur et de la rhétorique classique dans un esprit ludique, toujours relié aux réalités de l'entreprise. Un parti-pris toujours axé sur les atouts pour mettre en confiance et faire progresser rapidement et durablement.



Aurora Vaidas/Getty Images

2313 personnes formées
depuis 2007
La base incontournable !

Programme détaillé
sur simple demande

Valeur : 3000 € H.T.
Soit 1500€ HT /jour

CONCEVOIR DES SUPPORTS PERCUTANTS qui accompagnent efficacement les prises de parole

PUBLIC
Tous collaborateurs
6 personnes

PRÉREQUIS
Aucun

MÉTHODE
80% de pratique
20% de théorie

DURÉE : 1 jour - 7h
HORAIRES : 9h/17h30
LIEU : choisi par le client

Les prises de parole en entreprise sont souvent accompagnées de supports visuels. Les supports visuels sont par définition des outils, des aides. Le principal vecteur de l'information demeure l'orateur. Par conséquent, le support visuel illustre le message et soutient l'impact de l'orateur. Comment concevoir des supports visuels percutants qui soutiennent l'orateur sans le parasiter ?

OBJECTIFS GENERAUX

Développer des techniques de conception de supports visuels à la croisée de l'argumentation, de la prise de parole et de la conception graphique
Renforcer l'impact d'un support visuel, type power-point
Aider l'orateur avec un support visuel efficace

ELEMENTS DU PROGRAMME et résultats concrets attendus

- **Etablir un « état des lieux » des bonnes pratiques et identifier des pistes d'amélioration**
Discerner les atouts et les éléments à travailler pour chaque stagiaire
- **Assimiler les règles de construction d'un support visuel qui accompagne une prise de parole**
Co-construction des règles de conception et évaluation d'exemples de supports professionnels tiers
- **Améliorer ses techniques d'argumentation et l'accroche d'un support visuel**
Intensifier l'impact du message projeté par l'image et communiqué à l'oral
- **Intégrer le support visuel lors d'une prise de parole pour renforcer son aisance et son impact**
Ancrer les apprentissages par la pratique face au groupe

Complément :

Formation « Prendre la Parole en Public »
programmée sur 2 jours

Une Pédagogie de Co-Construction

Un support visuel déjà construit est nécessaire pour cette formation. Chaque stagiaire apporte un power-point qu'il a construit et utilisé afin de déterminer ensemble les bonnes pratiques et d'améliorer ensemble les compétences de chacun



Un excellent complément
à la prise de parole !

Programme détaillé
sur simple demande

Valeur : 1500 €H.T./jour

UTILISER SA VOIX avec Habilité, Puissance et Souplesse

PUBLIC
Tous collaborateurs
6 personnes

PRÉREQUIS
Aucun

MÉTHODE
80% de pratique
20% de théorie

DURÉE : 1 jour - 7h
HORAIRES : 9h/17h30
LIEU : choisi par le client

La voix a la capacité de transmettre avec subtilité les nuances de toute pensée. Elle a un impact considérable pour les auditeurs. S'en servir avec habileté est une capacité incontournable. Apprivoiser la véritable richesse de notre voix, sa souplesse et sa puissance est un atout indispensable à tout communicant, comédien, journaliste, orateur. Il est indispensable de l'explorer avec douceur, de la chauffer en conscience et de l'utiliser avec confort et endurance.

OBJECTIFS GENERAUX

Explorer des techniques corporelles, des innovations dans le domaine de la voix parlée, sans sons puis avec sons, pour développer avec habileté une voix ample, souple, puissante.

ELEMENTS DU PROGRAMME et résultats concrets attendus

- **Mieux connaître les atouts de sa voix**
Etat des lieux audio de ses atouts
- **Mobiliser et développer l'instrument corporel**
Amplifier la respiration et les postures corporelles adéquates
- **Acquérir une technique fiable, efficace, logique dans le corps**
Préparer sa voix, rapidement avec et sans sons, et pour développer l'ampleur de sa voix dans les intentions et l'émotion
- **Savoir utiliser sa voix avec un micro**

Pédagogie innovante - Adaptation des techniques de :

- Yva Barthélémy (IDEV-Paris) pour la voix et la respiration
- Moshe Feldenkraiss pour les postures et la respiration
- Diplôme Universitaire « prise en charge des troubles vocaux chez les professionnels » - Faculté de médecine, Université Paul Sabatier Toulouse III, 2022

LE PLUS DE LA FORMATION

**Emploi de méthodes professionnelles
et lien avec le médical :**



Alain Bousigue obtient en 2022 un Diplôme Universitaire « Prise en charge des troubles vocaux chez les professionnels de la voix » à la faculté de médecine Université Toulouse III.



Prendre soin de sa voix,
C'est aussi découvrir sa voie !

Programme détaillé
sur simple demande

Valeur : 1400€H.T./jour

CONDUIRE ET ANIMER UNE REUNION avec Efficacité, Participation et Créativité

PUBLIC
Tous collaborateurs
10 personnes

PRÉREQUIS
Aucun

MÉTHODE
80% de pratique
20% de théorie

DURÉE : 2 jours - 14h
HORAIRES : 9h/17h30
LIEU : choisi par le client

Une réunion est comme un navire : pour arriver à bon port le commandant doit tenir le cap et les marins doivent agir ensemble. C'est un outil indispensable en entreprise.
Une réunion peut générer de la motivation, faire gagner du temps, être économe en cout financier et en énergie. Elle peut donc s'avérer créative, efficace, productive.

OBJECTIFS GENERAUX

Construire une réunion comme un outil productif, participatif, créatif.
Acquérir les méthodes de conception et les outils de débat, de recherche de solutions, d'aide à la décision.
Développer la faculté à animer une réunion avec une autorité cordiale.

ELEMENTS DU PROGRAMME et résultats concrets attendus

- **Définir ce qu'est une réunion**
Partager des représentations et les principales expériences
- **Construire une réunion efficace avec méthode**
Acquérir d'une méthodologie pratique
- **Rendre compte d'une réunion et l'évaluer**
Intégrer des outils de compte-rendu et d'évaluation
- **Conduire et animer une réunion**
Appréhender les moments stratégiques d'une réunion - Développer la posture d'animateur pour assumer une autorité cordiale et inviter à la participation active
- **Expérimenter des outils de créativité et participatifs – démarche de formation-action**
Créer et animer une réunion avec des outils proposés, expérimentés en groupe – mise en situation concrète
- **Gérer les perturbations en réunion**
Assumer le rôle de recentrage, de calibrage si les échanges dérapent, garantir la bonne marche d'une réunion

Inclus : une partie des techniques de prise de parole pour mieux animer une réunion et de la gestion des conflits pour canaliser les perturbations

LE PLUS DE LA FORMATION

Une pédagogie par l'exemple : à chaque étape de cette formation, des outils participatifs et de créativité sont utilisés pour en démontrer l'efficacité et leur prise en main aisée.



Une formation essentielle !
La 3^{ème} la plus sollicitée !

Programme détaillé
sur simple demande

Valeur : 3000 €H.T.
Soit 1500€ HT /jour

GERER ET CANALISER SON STRESS

Canaliser ses tensions pour s'adapter et agir

PUBLIC
Tous collaborateurs
8 personnes

PRÉREQUIS
Aucun

MÉTHODE
70% de pratique
30% de théorie

DURÉE : 2 jours - 14h
HORAIRES : 9h/17h30
LIEU : choisi par le client

Le Stress est un outil positif ? Oui. Quelque soit son origine ? Oui.

Le stress n'est ni une maladie, ni une calamité. C'est une fonction de notre corps qui garantit la survie de l'individu en cas de danger vital ou perçu comme tel. Cette fonction induit un changement de comportement, une adaptation face à une situation de danger pour qu'elle soit désactivée. L'adaptation évite toute nocivité.

Gérer son stress, c'est donc le canaliser, le démythifier. Gérer son stress, c'est discerner son utilité et découvrir son propre potentiel d'adaptation et d'action.

Gagner en efficacité sous tension requiert curiosité, entraînement et volonté. C'est « l'histoire d'une vie ».

OBJECTIFS GENERAUX

Appréhender le stress tel qu'il est compris aujourd'hui par les neurosciences
Expérimenter nos capacités d'adaptation naturelle, de résilience et de créativité
S'approprier des outils pratiques et efficaces: intellectuels, émotionnels et corporels

ELEMENTS DU PROGRAMME

- Comprendre ce qu'est le stress et le discerner chez soi et chez les autres
- Expérimenter les outils corporels fondamentaux pour canaliser le stress – Innovations issues des neurosciences
- Comprendre ce que sont les émotions, les écouter avec conscience sans les subir
- Mieux organiser ses activités professionnelles et gérer son temps
- Discerner stress affectif et de performance dans les projets professionnels, activer sa résilience, utiliser des outils de réflexion pour prendre du recul, mieux discerner et décider
- Canaliser le stress social et accepter le regard d'autrui
- Faire le point sur les habitudes - alimentation, hygiène

Confidentialité : ce qui est partagé par les stagiaires reste confidentiel. Cette règle s'applique aux participants et au formateur.

LE PLUS DE LA FORMATION

Une pédagogie pluridimensionnelle :



- l'intelligence mentale, rationnelle, nécessaire à l'analyse, à la compréhension et à la décision
- l'intelligence émotionnelle, source de discernement
- l'intelligence corporelle, facile d'accès, efficace immédiatement et ludique



Une formation toujours ajustée
à chaque session
selon les besoins
de chaque participant
et avec des outils actualisés

Programme détaillé
sur simple demande

Valeur : 3400 €H.T.
Soit 1700€ HT /jour

GERER LES CONFLITS

Mieux communiquer dans la relation et favoriser le dialogue

PUBLIC
Tous collaborateurs
8 personnes

PRÉREQUIS
Aucun

MÉTHODE
70% de pratique
30% de théorie

DURÉE : 2 jours - 14h
HORAIRES : 9h/17h30
LIEU : choisi par le client

Combien de maladresses avons-nous faites dans nos relations jusqu'à atteindre le stade du conflit ? Nous parlons mais savons-nous prendre soin de la communication relationnelle, savons-nous créer un véritable espace au dialogue et à la création de solutions communes aux situations de tension ?

Gérer les désaccords et les conflits en conscience favorise une dynamique positive et de la créativité. Les malentendus et les non-dits sont éclaircis. Les émotions parasites pour soi sont canalisées. Le temps, l'énergie et les coûts financiers sont a posteriori mieux investis. Se confronter aux tensions relationnelles est donc fécond, voir rentable.

Gérer un conflit induit de se confronter à l'objet du conflit, à l'autre, à soi.

Parvenir à un consensus ou à une solution différenciée demande de communiquer avec respect, de canaliser ses propres émotions, de faire preuve d'assertivité et de discernement.

OBJECTIF GENERAL

« Qu'est ce que je change chez moi pour faire évoluer la relation sans demander uniquement à l'autre de changer ? »
Utiliser le conflit comme un chemin de questionnement, de discernement et de maturité réciproque

ELEMENTS DU PROGRAMME et résultats concrets attendus

- **Définir ce qu'est la communication relationnelle et le conflit**
Acquérir des notions simples issues de la systémie pour mieux discerner ce qui se joue dans un conflit
- **Mobiliser les outils non-verbaux pour se canaliser et se mettre en relation**
Etablir une relation saine et respectueuse avant les premiers mots
- **Oser l'assertivité et la communication non-violente**
Construire Respect et estime de soi et d'autrui quelques soient les conflits
- **Questionner pour comprendre et se comprendre**
Investiguer pour discerner la position de chacun, notre propre état d'esprit, nos besoins, valeurs, limites.
- **Chercher des solutions, des évolutions potentielles**
Pratiquer les 7 étapes incontournables, concrètes et pratiques pour gérer les tensions relationnelles

Confidentialité : ce qui est partagé par les stagiaires reste confidentiel.
Cette règle s'applique aux participants et au formateur.

Une pédagogie active : le style se veut résolument différent avec les formations classiques. Le point d'entrée se situe dans la prise en charge de ses propres réactions comportementales et émotionnelles avec des outils corporels simples. La situation est ensuite considérée au niveau intellectuel pour l'explorer et trouver une sortie gagnante/gagnante.



LE PLUS DE LA FORMATION



973 personnes formées
depuis 2010

La 2^{ème} formation
la plus demandée !

Programme détaillé
sur simple demande

Valeur : 3400 € H.T.
Soit 1700€ HT /jour

PARTAGER DES FEED-BACK

Aider ses collaborateurs et progresser soi-même

PUBLIC
Tous collaborateurs
6 à 8 personnes

PRÉREQUIS
Aucun

MÉTHODE
80% de pratique
20% de théorie

DURÉE : 1 ou 2 jours
soit 7 ou 14h
HORAIRES : 9h/17h30
LIEU : choisi par le client

Donner un Feed-back, c'est transmettre une information significative à un collaborateur dans le but d'amplifier ou de l'aider à modifier son comportement. Cette information est effectuée sur la base d'une observation précise, non interprétable et effectuée en direct si possible de ce comportement.

C'est aussi aider un collaborateur à développer son potentiel. C'est également m'aider à développer une collaboration mutuelle avec autrui, dans le cadre des valeurs et des missions assignées par l'entreprise afin d'atteindre des objectifs communs. C'est enfin féliciter, reconnaître l'excellence du collaborateur.

Le feed-back est un outil de dynamique positive pour les collaborateurs et pour l'entreprise.

OBJECTIF GENERAL

Améliorer les relations entre collaborateurs, quel que soit le lien hiérarchique, afin d'optimiser le travail commun.

ELEMENTS DU PROGRAMME et résultats concrets attendus

- **Déterminer les fondations d'un feed-back** – Intégrer définitions, origine et enjeux du Feed-Back
- **Partager des méthodes** – Co-construire la méthodologie et intégrer les compléments du formateur
- **Se confronter aux écueils d'un feed-back maladroit et à la technicité d'un feed-back efficace** – Apprendre par des mises en situation concrètes en lien avec les situations des stagiaires
- **Ancrer les bases du non-verbal et de l'aisance relationnelle** – programme 2 jours – Améliorer la confiance en soi pour émettre un feed-back
- **Développer son acuité par l'observation et l'écoute** – programme de 2 jours – Améliorer sa capacité à écouter et à discerner ce qui se joue lors d'un feed-back
- **Verbaliser une émotion avec sérénité** – programme de 2 jours – Canaliser l'émotionnel
- **Formuler clairement des félicitations ou une demande d'amélioration et savoir inviter au dialogue** - Expérimenter le feed-back constructif et s'y entraîner

Confidentialité : ce qui est partagé par les stagiaires reste confidentiel. Cette règle s'applique aux participants et au formateur.

LE PLUS DE LA FORMATION

Une pédagogie innovante en format 2 jours : la technique Meisner, issu des outils de l'acteur, développe l'acuité de chacun. Adaptée aux enjeux des entreprises et combiné aux méthode de feed-back, elle évite de toucher la susceptibilité et renforce la confiance.



La formation en forte progression depuis 2020

Programme détaillé sur simple demande

Valeur : 1500 €H.T. pour 1 jour
3000 €H.T. pour 2 jours

MANAGER EN INCERTITUDE

Déterminer ses boussoles pour se confronter aux nouveaux défis

PUBLIC
Présidents, Directeurs,
Managers
6 à 8 personnes

PRÉREQUIS
Occuper un poste à
responsabilité

MÉTHODE
70% de pratique
30% de théorie

DURÉE : 2 jours - 14h
HORAIRES : 9h/17h30
LIEU : choisi par le client

L'inédit, l'incertitude sont désormais entrés dans nos quotidiens professionnels. Manager dans ces conditions requiert de nouvelles aptitudes pour s'adapter, nourrir la confiance chez ses collaborateurs et chez les coopérateurs. Sécuriser l'organisation, adapter la communication, explorer la créativité et transformer les savoir-faire sont les quatre axes pour manager transformer les crises en opportunités, pour activer ses capacités de résilience. Changements climatiques depuis quelques années, crise sanitaire aujourd'hui, crise énergétique en Europe à l'horizon 2030, autant de défis à relever pour le secteur agricole, autant de transformations à activer, autant d'innovations à créer pour les organisations professionnelles.

OBJECTIFS GENERAUX

Sécuriser l'organisation pour générer de la confiance : déterminer un cap, des balises
Accorder toute l'organisation et l'équipe pour générer des opportunités d'adaptation et d'évolution
Explorer les différents styles de management et les solliciter selon les situations et les collaborateurs
Accueillir les transformations nécessaires pour que tous - le président et les coopérateurs, le manager et les collaborateurs - traversent les périodes d'incertitude avec résilience

ELEMENTS DU PROGRAMME et résultats concrets attendus

- **Déterminer des balises pour sécuriser l'organisation**
Savoir donner un cap à ses équipes avec la boussole du changement et les scénarios souhaitables
- **Accepter la crise comme opportunité d'évolution**
Cheminer sur la vague du changement et y accompagner ses collaborateurs en sécurité
- **Canaliser son émotionnel pour discerner les faits, construire une stratégie adaptable et nourrir la confiance** - Réguler son émotionnel par les outils corporels, interroger l'émotion comme piste d'évolution
- **Adapter son style de management et de communication aux situations et à ses collaborateurs**
Naviguer dans les 4 styles de management, savoir en changer quand c'est nécessaire et communiquer avec discernement
- **Activer le changement pour créer un nouveau cap et de nouvelles trajectoires**
Solliciter la créativité, la résilience et les capacités de transformation

« **C**elui qui est capable de déceler le cap dans un ciel sans visibilité et de communiquer sa confiance à tout son équipage, capable d'en obtenir l'adhésion active et intelligente, capable de faire comprendre à tous combien il est dorénavant nécessaire de relever le défi de l'excellence et de réagir vite, capable d'établir des solidarités actives avec les autres de l'escadrille pour réussir à faire plus à plusieurs : plus d'informations, plus de progrès, plus d'espace »
Georges Archier et Hervé Serieyx, *Pilotes du troisième type*, 1986

LE PLUS DE LA FORMATION

Une pédagogie aux frontières du coaching d'équipe, de la systémie et de la prospective. Il s'agit de co-construire un savoir-faire opérationnel. Les situations réelles des stagiaires servent de supports concrets aux outils transmis et explorés ensemble.



Pour se préparer soi-même,
adapter son management
et aider ses équipes
à se confronter
aux nouveaux défis

Programme détaillé
sur simple demande

Valeur : 3000 € H.T.
Soit 1500€ HT /jour

DEVENIR ECOUTANT FACE AUX RISQUES PSYCHO-SOCIAUX

Accueillir et Ecouter les Collaborateurs en Détresse

Formation intra

PUBLIC
Tous collaborateurs
8 personnes

PRÉREQUIS
Aucun

MÉTHODE
70% de pratique
30% de théorie

DURÉE : 2 jours - 14h
HORAIRES : 9h/17h30
LIEU : choisi par le client

Les situations de mal-être et de stress au travail sont grandissantes.

Accueillir cette détresse est désormais indispensable dans le quotidien des dirigeants, des managers, des collaborateurs. Les CSE Comités Sociaux et Économiques des entreprises et les Ressources Humaines sont des instances stratégiques pour orienter les salariés en détresse vers le cas échéant les professionnels de l'accompagnement, sociaux, médicaux.

Accueillir, écouter sans conseiller et en suspendant son propre jugement, puis si nécessaire adapter l'organisation du travail, sont des compétences désormais incontournables pour préserver chacun, pérenniser la productivité et l'esprit collectif d'entreprise.

OBJECTIFS GENERAUX

« Prendre soin d'autrui et de la relation, c'est d'abord écouter en suspendant son jugement »

Cadrer les notions de risques psycho-sociaux, de stress et de résilience

Intégrer le cadre professionnel et éthique du rôle d'écouter

Discerner la mission d'écouter et les compétences comportementales et techniques

Créer un espace d'écoute, de dialogue sécurisant pour chacun

Accueillir la détresse d'un collaborateur avec pondération, sans soi-même s'y projeter

ELEMENTS DU PROGRAMME et résultats concrets attendus

- **Définitions et Spécificités des RPS Risques Psycho-Sociaux**
Acquérir les définitions du stress, de l'épuisement professionnel, du harcèlement, des violences
- **Cadre juridique et instances professionnelles**
Comprendre l'environnement légal
- **Conduite de l'entretien avec confidentialité et éthique**
Construire un cadre opérationnel et une méthodologie pour accueillir et écouter
- **Compétences de l'écouter :**
S'entraîner aux techniques d'accueil, d'écoute, de questionnement, de communication non-violente, de communication non-verbale, de suspension du jugement et du conseil
- **Canalisation des émotions et sollicitation des capacités de résilience**
Utiliser les outils pour accueillir, l'émotionnel, le gérer et activer la résilience de chacun : accueilli et écoutant

Confidentialité : ce qui est partagé par les stagiaires reste confidentiel.
Cette règle s'applique aux participants et au formateur.

LE PLUS DE LA FORMATION

Une pédagogie pragmatique et supervisée : ce programme a été développé suite à une commande spécifique sur la création de cellule de veille et d'écoute dans une grande organisation. Le formateur est supervisé pour garantir sa déontologie et son professionnalisme.



Une formation concrète,
adaptée aux enjeux humains
de votre organisation
et de votre personnel

Programme détaillé
sur simple demande

Valeur : 3400 €H.T.
Soit 1700€ HT /jour

FORMATION DE FORMATEURS OCCASIONNELS

Transmettre son savoir-faire avec confiance et pragmatisme

PUBLIC
Tous collaborateurs
6 personnes

PRÉREQUIS
Aucun

MÉTHODE
80% de pratique
20% de théorie

DURÉE : 1 ou 2 ou 3 jours
Soit 7h ou 14h ou 21h
HORAIRES : 9h/17h30
LIEU : choisi par le client

La formation de formateurs occasionnel requiert des outils concrets pour que chaque stagiaire puisse construire et animer ses modules de formation. Ainsi la formation est construite avec des outils participatifs que chacun expérimente et peut utiliser dans ses propres formations.

Deux fils rouges sont tissés pendant cette formation : le fil rouge « Pédagogie » et celui de la « Compétences d'animation ».

Le but est que chaque stagiaire soit capable de transmettre son savoir-faire en autonomie, avec un esprit didactique, ludique et participatif pour ses propres apprenants.

OBJECTIFS GÉNÉRAUX

Savoir mettre en place un cadre pédagogique favorable à l'écoute, à la participation active et aux apprentissages

Choisir des techniques participatives et savoir les animer pour rendre la formation ludique et active

Développer la posture du formateur avec assurance, confiance et impact

Formuler des Feed-Back, des observations aux participants qui les aident à progresser

ÉLÉMENTS DU PROGRAMME

- **Les bases de la posture de formateur : liens avec la prise de parole, l'animation de réunion et le feed-back** - en format 1, 2 et 3 jours
- **Savoir mettre en place un cadre pédagogique** - en format 1, 2 et 3 jours
- **Construire un déroulé de formation** - en format 1, 2 et 3 jours
- **Formuler des feed-back, des observations aux participants** - en format 2 et 3 jours
- **Choisir des techniques participatives et les animer** - en format 2 et 3 jours
- **Gérer les perturbations** - en format 3 jours
- **Créer des supports pédagogiques et visuels** - en format 3 jours

LE PLUS DE LA FORMATION

La démarche de formation-action : chaque stagiaire intègre les outils en créant sa propre formation. Il teste des étapes stratégiques de sa formation en l'animant avec les autres participants.



Adaptée à toutes les activités
pour créer votre propre formation

Programme détaillé
sur simple demande

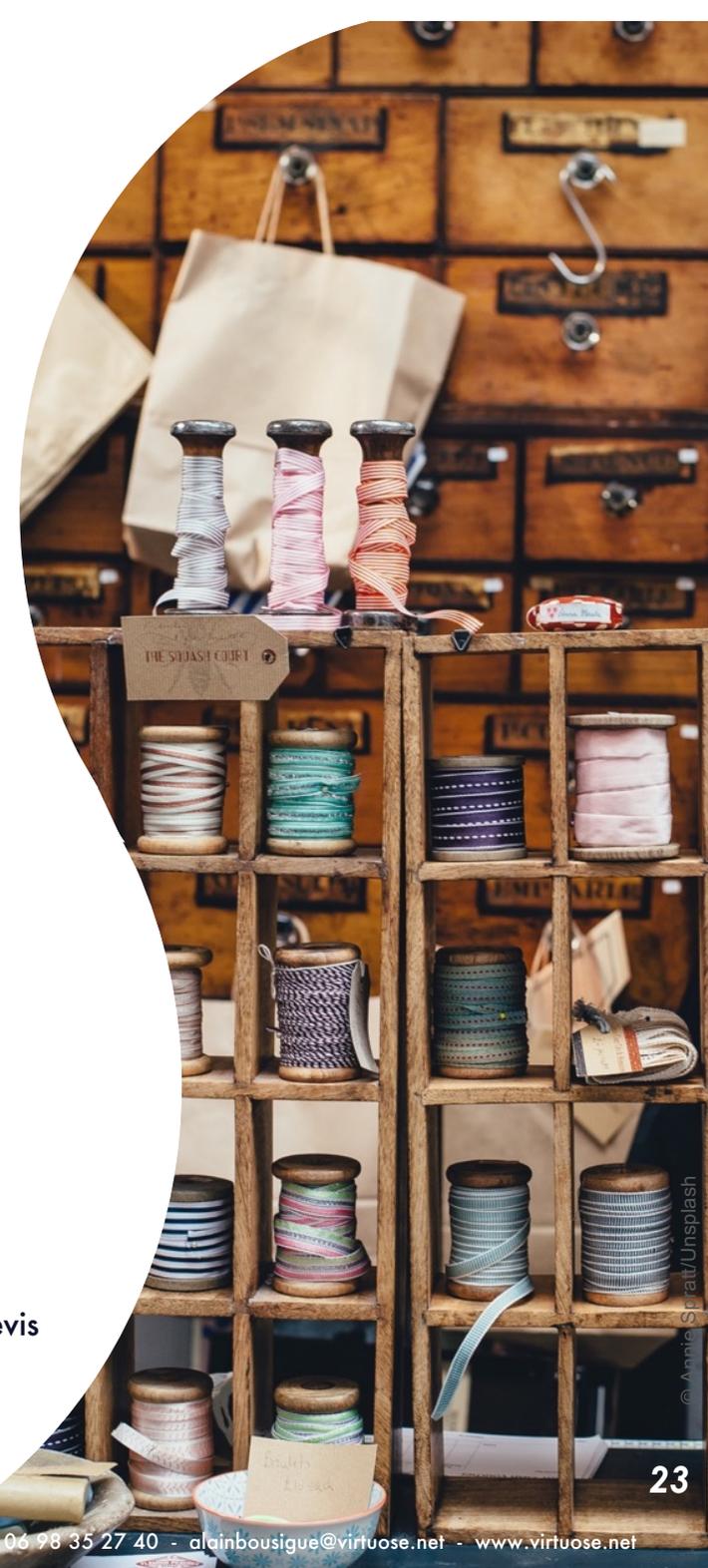
Valeur : 1500 €H.T. pour 1 jour
3000 €H.T. pour 2 jours
4500 €H.T. pour 3 jours

SUR-MESURE

- Cycle Manager : communication et management
- Manager en mode hybride
- Mener un jury de concours
- Media-training
- Solliciter et améliorer sa créativité avec le concept « éveilleurs d'idées »
- Apprivoiser ses émotions

Pour en savoir plus : alainbousigue@virtuose.net

Valeur : sur devis



ARTISTIQUE

Alain Bousigue est comédien et metteur en scène professionnel entre 1996 et 2017. Il s'est formé auprès de Roger Borlant, Jean-Laurent Cochet, Blanche Salant, Scott Williams et Niki Flacks. Il a joué 17 pièces de théâtre, a mis en scène 4 spectacles, traduit une pièce de l'anglais au français et en a écrit trois.

Actuellement, lors de stages ponctuels, il enseigne aux comédiens des méthodes saines et alternatives pour accorder leurs instruments :



- Acting With Passion, accorder son instrument émotionnel et développer sa disponibilité avec l'autorisation de Niki Flacks
- La clé des tensions, d'Haliev pour réguler les tensions nerveuses, émotionnelles et musculaires
- La technique de la paille de Benoit Amy de la Bretèche et la technique d'Yva Barthélémy pour la voix

Depuis 2020, il soutient la compagnie « Fools and Feather Theater » et en 2022 un autre projet « Paroles de Mime ».

Par ailleurs il écrit des scénarii.

Le dernier né date de 2021 : #RasLecol, film d'animation co-écrit à 4 personnes. Il a remporté la Plume de Cristal du meilleur scénario de film d'animation du 25^{ème} festival international des scénaristes et compositeurs de Valence en juin 2022.

Alain Bousigue est membre adhérent de



Pour en savoir plus : www.virtuose.net/artistique



© Luis Davilla/Getty Images

ACTING WITH PASSION

Technique du Flacksing pour accorder son instrument émotionnel

Public

4 personnes minimum
8 personnes maximum

Prérequis

Comédien professionnel

Méthode

80% de pratique
20% de théorie

Durée : 20h, réparties en 5 sessions de 4h

Horaires : 14h/18h

Lieu : choisi par VIRTU'OSE

Acting With Passion ou la technique du Flacksing a été inventée par Niki Flacks entre 2000 et 2005 afin de permettre aux acteurs et actrices d'accorder leur instrument émotionnel, comme un luthier accorderait un piano. Avec Acting with Passion, vous utilisez votre instrument émotionnel tel qu'il est conçu, en passant par le corps et en laissant la partition du texte ou de la situation dramatique jouer à travers vos émotions. Les images qui me viennent pour décrire ce qui se passe sont : « un comédien/surfeur qui naviguerait sur la vagues des émotions en sécurité, avec une esprit ludique, étonné de ses découvertes, au service de la situation dramatique, de l'histoire qu'il interprète ».

OBJECTIFS GENERAUX

Développer votre disponibilité émotionnelle,
Accorder votre instrument émotionnel.

ELEMENTS DU PROGRAMME

Séance 1 : Bases

- Intégrer les bases du Flacksing
- Appréhender les techniques complémentaires : respiration de B. Amy de la Bretèque, préparation de la voix d'Y. Barthélémy, canalisation des tensions et créativité d'A. Haliev

Séance 2 : Apprentissage

- S'échauffer avec les techniques complémentaires
- Apprendre de façon guidée la technique du Flacksing sur un 1er monologue

Séance 3 : Consolidation

- S'échauffer avec les techniques complémentaires
- Consolider l'apprentissage du Flacksing de façon guidée avec un 2eme monologue

Séance 4 : Autonomie

- S'échauffer avec les techniques complémentaires
- Utiliser en autonomie la technique du Flacksing, avec l'appui d'un fichier audio MP3, d'un document pédagogique et de la supervision du comédien-formateur

Séance 5 : Expérimentation en situation professionnelle

- Echauffement avec les techniques complémentaires
- Expérimentation de la technique Acting With Passion dans différentes situations professionnelles : lecture, chant, danse, improvisations, textes déjà travaillés par ailleurs, en intégrant les autres techniques de jeu des stagiaires.



L'originalité d'"Acting With Passion by Virtu'Ose" est de compléter la technique du Flacksing avec des outils pour accorder son instrument vocal et corporel, consolider durablement les apprentissages et être utile dans le quotidien professionnel de chaque comédienne et comédien.

Des outils pédagogiques sont remis à chaque stagiaire : mp3, livret pédagogique, carte, etc.

Valeur :

275€ TTC si paiement personnel

500€ HT si paiement OPCO, AFDAS



VIRTU'OSE - Alain BOUSIGUE

06 98 35 27 40

alainbousigue@virtuose.net

www.virtuose.net