

LANGUAGES & COMMUNICATION (LNC)

SEMINAIRES 2009

CONTACTS & INFORMATION

AVENUE DU 1er NOVEMBRE 35000 BOUMERDES ALGERIE

Tél : 024.81.18.60 à 63 poste 3235 et 32 32

TEL/Fax: + 213 (0) 24 81 50 12

Fibre Sonatrach : : 2106 / 3235

E-mail : esblng@iap.dz

Siteweb : www.iap.dz

INSCRIPTION & INFORMATION

Département Planification & Suivi de la Formation (DPS)

Tél./Fax : 024 81 50 03 ou 024 81 94 18

SOMMAIRE

INDEX	THEMES	PERIODE	PAGE
LNC 01	Gestion du Stress en entreprise	27 juin au 01 juillet 2009	255
LNC 02	Coaching et Libération du potentiel	14 au 18 février 2009	256
LNC 03	Le PNL : L'outil de l'excellence en communication	07 au 11 mars 2009	257
LNC 04	L'art de la persuasion : Négociation & vente	25 au 29 avril 2009	258
LNC 05	Coaching situationnel : Un outil de performance pour l'entreprise	09 au 13 mai 2009	259

GESTION DU STRESS EN ENTREPRISE

LNC 01

Objectifs :

- I. Identifier son niveau de stress
- II. Identifier les origines de son stress.
- III. Acquérir des méthodes de gestion du stress
- IV. Accéder à un état de gestion mentale du stress

Durée :

05 Jours

Population concernée :

Tous les cadres du secteur

Période :

27 juin au 01 juillet 2009

Programme :

- I. Mondialisation & obligation de surpassement
- II. Le stress positif : un syndrome d'adaptation
- III. Le stress négatif : une perte du contrôle de Soi
- IV. Les symptômes psychiques & physiques du stress.
- V. Les facteurs psychiques du stress
- VI. Votre stress : personnalité & méta programmes.
- VII. Plan d'action face au stress
- VIII. Méthodes de relaxation.

Animateur & Contact :

Dr. K. BENABDELKADER

Soutien :

Formation centrée sur l'individu, doublée de coaching, ayant pour but la prise de conscience du mode de fonctionnement et la modification des comportements.

Lieu:

IAP Ecole de Boumerdès

Exercices pratiques de stimulation mentale, travaux de groupe (effet de synergie) avec support audiovisuel, jeux de rôles, études de cas.

COACHING ET LIBERATION DU POTENTIEL

LNC 02

Objectifs :

- Identifier les points forts de potentialisation
- Identifier les freins internes au potentiel
- Changer de mode de fonctionnement.
- Libérer le potentiel.

Durée :

05 Jours

Population concernée :

Tous les cadres du secteur.

Période :

14 au 18 février 2009

Programme :

- I. Coaching et processus de changement
- II. Les compétences génériques du potentiel
- III. Les outils de la performance
- IV. Les déclencheurs inconscients de la motivation
- V. Programme d'auto-coaching.

Animateur & Contact :

Dr. K. BENABDELKADER

Soutien :

Formation centrée sur l'individu, doublée de coaching, ayant pour but la prise de conscience du mode de fonctionnement et la modification comportements.

Exercices pratiques de diagnostic des schémas de fonctionnement des participants, travaux de groupe (effet de synergie) avec support audiovisuel, jeux de rôles, études de cas.

Lieu:

IAP Ecole de Boumerdès

LA PNL : L'OUTIL DE L'EXCELLENCE EN COMMUNICATION

LNC 03

Objectifs :

- I. Acquérir des méthodes d'approche de l'autre.
- II. Acquérir des outils de gestion de la communication
- III. Mettre en place un processus de décodage de l'autre.
- IV. Accéder à une autre forme d'intelligence : Q E

Durée :

05 Jours

Population concernée :

Tous les cadres du secteur

Période :

07 au 11 mars 2009

Programme :

- I. L'excellence en communication: une affaire de processus.
- II. Les postulats de la PNL & les clés d'accès au cerveau.
- III. Le décodage du langage verbal et non verbal
- IV. La synchronisation verbale et non verbale à l'autre
- V. Identification des filtres sensoriels
- VI. Méta modèles et précision du langage.

Animateur & Contact :

Dr. K. BENABDELKADER

Soutien :

Formation centrée sur l'individu, doublée de coaching, ayant pour but la prise de conscience du mode de fonctionnement et la modification des comportements.

Exercices pratiques de stimulation mentale, travaux de groupe (effet de synergie) avec support audiovisuel, jeux de rôles, études de cas.

Lieu:

IAP Ecole de Boumerdès

L'ART DE LA PERSUASION : NEGOCIATION & VENTE

LNC 04

Objectifs :

- Développer le potentiel persuasif.
- Apprendre à gérer le rapport de force dans la négociation.
- Prendre conscience de son style de négociation.
- Identifier son profil de commercial.

Population concernée :

Tous les cadres du secteur

Programme :

- I. Les fondements psychologiques de la vente
- II. Les méthodes de persuasion
- III. Les outils psychologiques de la persuasion.
- IV. PNL et techniques de découverte de l'autre
- V. Stratégies et tactiques d'une négociation
- VI. Coaching en situation de vente.

Soutien :

Formation centrée sur l'individu, doublée de coaching, ayant pour but la prise de conscience du mode de fonctionnement et la modification des comportements.

Exercices pratiques en groupe (effet de synergie) support audio-visuel. Jeux de rôles, études de cas.

Durée :

05 Jours

Période :

25 au 29 avril 2009

Animateur & Contact :

Dr. K. BENABDELKADER

Lieu:

IAP Ecole de Boumerdès

COACHING SITUATIONNEL UN OUTIL DE PERFORMANCE POUR L'ENTREPRISE

LNC 05

Objectifs :

- Apprendre à coacher
- Créer un dialogue avec sa tâche.
- Maîtriser les techniques de coaching

Durée :

05 Jours

Population concernée :

Tous les cadres du secteur.

Période :

09 au 13 mai 2009

Programme :

- I. *Le coaching de la ressource humaine : un préalable au développement de l'entreprise*
- II. *Des traits de caractère à la compétence en entreprise.*
- III. *Les modèles de coaching*
- IV. *Les outils de coaching : entretiens et questions exploratoires.*
- V. *Coaching : diagnostic et dialogue avec la tâche.*

Animateur & Contact :

Dr. K. BENABDELKADER

Soutien :

Formation centrée sur l'individu, doublée de coaching, ayant pour but la prise de conscience du mode de fonctionnement et la modification comportements.

Exercices pratiques de diagnostic des schémas de fonctionnement des participants
travaux de groupe (effet de synergie) avec support audiovisuel, jeux de rôles, études de cas.

Lieu:

IAP Ecole de Boumerdès