



EmoSkills

Partenaire officiel de Gamelearn

APPRENDRE
TOUT EN
S'AMUSANT

PACK FORMATIONS

Chef de projets

« Seul, on va plus vite. Ensemble on va plus loin. » proverbe africain

EmoSkills



TRISKELION



8 À 10 HEURES

Gestion du temps

Productivité
personnelle



Ariana



1 HEURE

Prise de décision



SOS©

1,5
HEURES

Gestion des
émotions

Confiance en soi



SAHARA©

1 HEURE

Délégation efficace
Flexibilité



ELECTIONS 1©

1 HEURE

Présentations à fort
impact

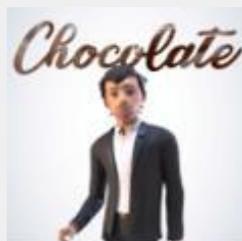
Préparation du plan



KAOS©

1 HEURE

Gestion de conflits
Communication
efficace



CHOCOLATE



2 HEURES

Persuasion
Empathie



AQUA



1,5 HEURES

Donner de bons
feedbacks



AGILE



1 HEURE

Méthode de
gestion de projet

Un bon chef de projet est **concentré** sur ses objectifs. Il réalise ses tâches avec **rigueur et sérieux**, et sait donner de **son temps aux autres**. Il sait **encourager son équipe** pour atteindre le but final en les motivant, les rassurant, leur donnant de bons feedbacks et les guider.

Près de 20 heures de formation !

Millenials



Les **millenials** sont concernés par les grandes causes et particulièrement celles liées à l'environnement. **Positifs entreprenants et connectés**, ils plébiscitent **l'autonomie**, **l'initiative** et la **prise de responsabilité**

«Le genre humain, qui devrait avoir six mille ans de sagesse, retombe en enfance à chaque nouvelle génération » *Tristan Bernard*



TRISKELION©

8 À 10 HEURES

*Gestion du temps
Productivité
personnelle*



COUNTDOWN ©

1 HEURE

*Comment bien
télétravailler*

Près de 16 heures de formation !



SOS©

1,5 HEURES

*Gestion des
émotions
Confiance en soi*



CHOCOLATE©

2 HEURES

*Persuasion
Empathie*



CHRISTMAS ©

1,5 HEURES

*Assertivité
Dire non avec
assurance*





S'intéresser **sincèrement** à son client et favoriser sa fidélisation à long terme ;
Être authentique et adapter les théories plutôt que de les adopter telles quelles...
voilà les compétences d'un bon commercial qui, grâce à de bonnes techniques de négociations, va pouvoir relever tous ces défis commerciaux



LUMIERE 1©

1,5 HEURES

*Prospection dans
le processus de
vente*



MERCHANTS©

8 à 10 HEURES

*Négociation
Résolution de
conflits*



2100©

4 HEURES

*Apprendre à
écouter
Améliorer son
service client*



ZULU ©

2 HEURES

*Communication
non verbale*



SOS©

1,5 HEURES

*Gestion des
émotions
Confiance en soi*



CHOCOLATE©

2 HEURES

*Persuasion
Empathie*

Près de 21 heures de formation

Manager

« L'art de diriger consiste à savoir abandonner la baguette pour ne pas gêner l'orchestre » – Herbert Von Karajan



Ariana ©
1 HEURE
Prise de décision



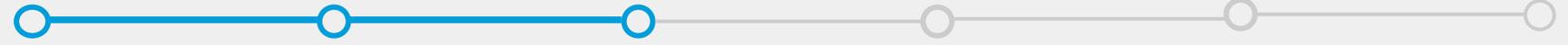
ECHO©
2 HEURES
*Coaching
Neutralité*



SAHARA©
1 HEURE
*Délégation efficace
Flexibilité*



TIKI ©
1 HEURE
Réunions efficaces



KAOS©
1 HEURE
*Gestion de conflits
Communication
efficace*



STELLAR ©
1,5 HEURES
*Bien manager à
distance*



AQUA ©
1,5 HEURES
*Donner de bons
feedbacks*



PACIFIC ©
8 HEURES
Leadership



EXIT©
1 HEURE
Travail d'équipe

Près de 18 heures de formation !

Le **bon Manager** est avant tout un **leader** : il donne envie de venir au travail car on sait qu'on sera **compris, apprécié, encouragé et reconnu** dans un contexte bien structuré. Grâce à une **bonne communication et une bonne dose d'intelligence émotionnelle**, il parvient à fédérer et utiliser de manière optimale toutes les compétences de son équipe



Employé(e)



« La confiance en soi est le premier secret du succès. »- Ralph Waldo Emerson



SOS©

1,5 HEURES

*Gestion des
émotions
Confiance en soi*



TRISKELION©

8 À 10 HEURES

*Gestion du temps
Productivité
personnelle*



BABEL ©

1 HEURE

*Communication
interpersonnelle*

**Près de 16 heures
de formation !**



ROUTE-321 ©

1 HEURE

*Gestion du
changement
Flexibilité*



CHRISTMAS ©

1,5 HEURES

*Assertivité
Dire non avec
assurance*



COUNTDOWN ©

1 HEURE

*Comment bien
télétravailler*

La **proactivité** : l'une des qualités les plus précieuses de tout employé. Pour cela, l'organisation, la confiance en soi, et l'assertivité lui permettront de bien gérer son temps et d'être capable **d'anticiper les besoins de demain**. En télétravail ou en présentiel.



Affecter les postes de travail, inspirer et coordonner le travail de l'équipe. Son rôle est de répartir et d'organiser la charge de travail entre ses collaborateurs en tenant compte des compétences de chacun.



Ariana ©

1 HEURE

Prise de décision



SOS©

1,5 HEURES

Gestion des émotions

Confiance en soi



SAHARA©

1 HEURE

Délégation efficace

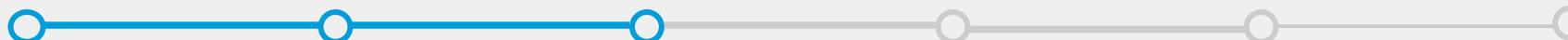
Flexibilité



EXIT©

1 HEURE

Travail d'équipe



AQUA ©

1,5 HEURES

Donner de bons feedbacks



KAOS©

1 HEURE

Gestion de conflits
Communication efficace



CHOCOLATE©

2 HEURES

Persuasion
Empathie

Près de 9 heures de formation !



ACHAT

« La fonction achats doit "passer du cost-killer au soft skiller" » auteur inconnu



Pour élaborer avec rigueur le cahier des charges des fournisseurs selon les besoins de l'entreprise, les suivre et résoudre les problèmes ou litiges, l'équipe Achat a besoin des **compétences suivantes** :
Autonomie, responsabilité
Etre un bon communicant et un excellent négociateur tant dans les relations internes qu'externes.
Savoir gérer son temps et ses priorités.



SOS©

1,5 HEURES

Gestion des émotions
Confiance en soi



SAHARA©

1 HEURE

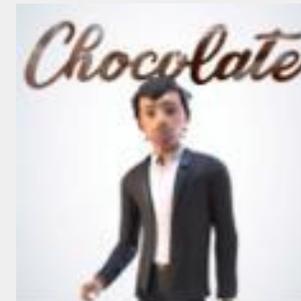
Délégation efficace
Flexibilité



MERCHANTS©

8 à 10 HEURES

Négociation
Résolution de conflits



CHOCOLATE©

2 HEURES

Persuasion
Empathie

Près de 15 heures de formation !





« Formez les gens pour qu'ils puissent partir. Traitez-les suffisamment bien pour qu'ils n'aient pas à le faire » Richard Bronson



DIVERSE©

1,5 HEURES

Reconnaitre la
diversité

Gérer les préjugés



SOS©

1,5 HEURES

Gestion des
émotions

Confiance en soi



ROUTE-321 ©

1 HEURE

Gestion du changement
Flexibilité



BABEL ©

1 HEURE

Communication
interpersonnelle



ZULU ©

2 HEURES

Communication
non verbale



AQUA ©

1,5 HEURES

Donner de bons
feedbacks



KAOS©

1 HEURE

Gestion de conflits
Communication
efficace



CHOCOLATE©

2 HEURES

Persuasion
Empathie



SHAKA©

1 HEURE

Ecoute active

Les compétences d'une
équipe Business partners
RH :

Savoir **écouter et être
ouvert d'esprit.**

Etre doté d'une bonne dose
d'**intelligence
émotionnelle.**

Savoir **résoudre des conflits**
et être un bon négociateur.

Avoir le **sens de
l'organisation.**

Savoir faire preuve d'une
bonne communication.

Près de 13 heures de formation !

ACCOMPAGNE- MENT COLLECTIF

Manager, millenials, commercial, HR business partner... suivez un atelier collectif pour échanger sur les compétences acquises durant les jeux et vous aider à implémenter concrètement ces compétences sur le terrain.

Un accompagnement approfondi suivra pour développer encore davantage vos collaborateurs


EmoSkills

Coaching sur mesure avec des experts dans les domaines cibles


EmoSkills

Questionnaires adaptés à vos besoins



Atelier collectif

