serensys Formation

Offre Formation 2026-2027

DECOUVRIR - REFLECHIR – SE FORMER – EXPERIMENTER – SE DEVELOPPER - SE TRANSFORMER

SOMMAIRE

6. La Formation au service d'une entreprise performante, humaine et responsable
8. Nos moyens pédagogiques
10. Notre équipe de Formateurs certifiés !
17. Une approche pluridisciplinaire pour construire votre dispositifs sur-mesure
18. Nos programmes sur-mesure
19. Nos parcours hybrides pour une expérience d'apprentissage inédite !
24. Nos thèmes de prédilection
25. Nos formations clés en main

27. Nos formations : Accompagnement du changement
    - 29. Les fondamentaux de l'accompagnement aux changements
    - 30. Devenir « change manager » pour accompagner ses équipes dans le changement
    - 31. Devenir « change maker » pour accompagner les managers et les équipes dans le changement
    - 32. Développer une approche systémique du changement avec la Théorie U
    - 33. Faire avancer un projet d'équipe avec l'approche du changement de la théorie U
    - 34. Les fondamentaux pour devenir entreprise à mission
    - 35. Accompagner un projet de transformation IA
36. Nos formations : Leadership
    - 38. Diriger autrement dans un monde de mutation
    - 39. Développer une posture de leader impactant avec le Leadership circle profile TM
    - 40. Mieux se connaitre avec Management drives
    - 41. Développer la confiance en soi
    - 42. Gérer son stress et développer sa résilience avec Management Drives
    - 43. Développer son intelligence émotionnelle et relationnelle
    - 44. Développe une posture de Leader 4.0
45. Nos formations : Management
    - 47. Les fondamentaux du management
    - 48. Management avancé : Diriger dans le mouvement et la complexité
    - 49. Manager Autrement avec la posture de manager coach avec MD
    - 50. Développer une équipe performante avec Management Drives
    - 51. Maximiser l'efficacité d'une équipe avec Management Drives
    - 52. Manager autrement en temps de crise
    - 53. Générer de la cohésion d'équipe avec Process COM®
    - 54. Maitriser le co-développement pour booster la performance de votre équipe
    - 55. Le pouvoir de l'intelligence collective pour développer la cohésion de votre équipe
56. Nos formations : Le pouvoir de l'intelligence collective pour développer la cohésion de votre équipe
    - 56. Formations soft skills et développement professionnel
    - 58. Développer ses soft skills et son aisance en public -Fondamentaux-
    - 59. Développer ses soft skills et son aisance en public -Avancé-
    - 60. Mieux communiquer et mieux collaborer avec Management Drives
    - 61. Mieux se connaitre et communiquer avec Process COM®
    - 62. Savoir gérer son temps et ses priorités
    - 63. Travailler en mode projet
    - 64. Devenir certifié Management Drives
65. Nos formations : Soutien enjeu RH
    - 67. Les fondamentaux du rôle HRBP
    - 68. Développer son impact en tant que HRBP/DRH
    - 69. Approfondissement HRBP : Accompagner les situations sensibles
    - 70. Prévenir, détecter et accompagner les risques psychosociaux
    - 71. Le manager : acteur de proximité dans la gestion des risques psychosociaux
72. Nos formations : Relation Client, marketing et communication
    - 74. Réinventer sa relation client avec l'ère du 4.0
    - 75. Les fondamentaux du marketing de l'offre
    - 76. Améliorer sa communication client avec Management Drives
    - 77. Communication 360° : Identité, stratégie et performance
    - 78. Développer une communication puissante avec les personas
    - 79. Réaliser des présentations percutantes
81. Accessibilité

Bienvenue

Bienvenue dans notre univers de formation, où **chaque programme est pensé pour vous soutenir** dans les défis que vous traversez au sein de vos entreprises. Depuis plus de 10 ans, nous vous accompagnons dans vos transformations individuelles et collectives, pour faire de l'entreprise **un lieu de travail alliant performance, humanité et responsabilité.**

Notre catalogue de formations est conçu pour renforcer les capacités des participants à **faire face aux défis de la transformation**, à adopter une **approche collaborative et à cultiver des valeurs d'empathie, d'intégrité et de co-responsabilité**. En investissant dans le développement professionnel et personnel de nos clients, nous les aidons à devenir des acteurs du changement et des managers et leaders inspirants au sein de leur organisation. Ainsi, la formation joue un rôle clé dans notre engagement à accompagner les transformations individuelles et collectives vers un avenir où la performance économique est harmonieusement intégrée avec le bien-être des individus et le respect de l'environnement.

Nos formations vous invitent à **explorer les fondamentaux de l'accompagnement du changement, à développer une posture de leader inspirant et à cultiver des soft skills essentielles dans un monde en mutation**. Plongez dans notre programme riche et varié, allant du développement personnel au management stratégique, en passant par la relation client et la communication.

Rejoignez-nous pour vivre une expérience de formation dynamique et inspirante !

Parce que le potentiel de chacun est infini et qu'on peut apprendre toute une vie

Vous êtes Responsable formation et recherchez des **dispositifs innovants pour former vos leaders et managers** ?

Vous êtes DRHs et souhaitez **développer les softskills de tous vos collaborateurs** ?

Vous êtes Talent Manager et souhaitez **accroître les compétences d'accompagnement du changement** pour **réussir vos transformations** ?

Nous sommes à vos côtés.
Nous créons pour vous et avec vous des dispositifs sur-mesure et vous soutenons à chaque étape, pour faire de votre transformation une réussite et une belle aventure collective !

La Formation au service d'une entreprise performante, humaine et responsable

Dans un monde en constante mutation, le learning devient essentiel pour accompagner en continu la **transformation des compétences,** favoriser l'**agilité,** l'**autonomie et la coopération** des collaborateurs, et répondre aux enjeux de demain.

Notre conception de la formation :

- ✓ Centrée sur les **problématiques réelles** des participants, en lien avec leurs **enjeux actuels**
- ✓ Apporte des **méthodes et outils concrets,** directement applicables au quotidien
- ✓ Développe des **concepts clés** pour mieux comprendre et agir
- ✓ S'appuie sur des **exercices et mises en pratique apprenantes**
- ✓ Propose des **formats hybrides adaptés aux besoins des apprenants**
- ✓ Favorise une **expérience humaine et collaborative**

Nous sommes organisme de Formation depuis 2013

Découvrez notre approche

Découvrez notre catalogue 2026

Nos moyens pédagogiques innovants

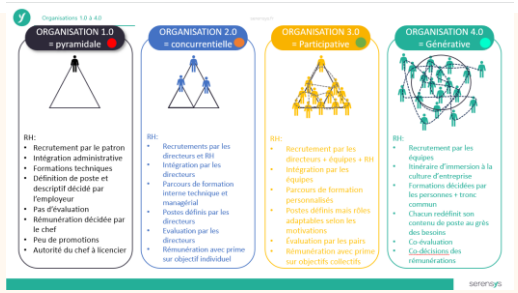
Des supports variés

- **Livret digital interactif**, accessible à tout moment, avec possibilité de version papier
- **Ressources multimédias dynamiques** : vidéos, classes virtuelles, capsules courtes
- Exercices pratiques, **mises en situation, jeux pédagogiques** favorisant le transfert immédiat en milieu professionnel
- **Toolbox** avec **protocoles et templates** adaptables
- **Carnets de voyages** pour stimuler la réflexion et l'intégration des apprentissages

Des méthodes innovantes

- **Parcours hybrides** combinant **présentiel, distanciel et formats flexibles**
- Invitation de **speakers** pour inspirer et élargir les perspectives
- **Co-développement** pour animer une communauté d'apprenants active
- **Coaching individuel** et **collectif** pour renforcer l'ancrage des apprentissages
- Utilisation **d'outils de connaissance de soi et de l'équipe**: Management Drives, Process Com, Leadership Circle Profile
- **Approches créatives** : théâtre, facilitation graphique, création de jeux pédagogiques, ateliers dans la nature

Exemples d’outils et méthodes



Approches réflexives sur le manager 4.0

Mise en situation, jeux analogiques, scénettes et improvisation théâtrales…

Management drives

Outils de diagnostic et développement des leaders et des équipes

Espace et techniques de ressourcement et de prise de hauteur

Approches créatives, corporelles et émotionnelles

Développement des soft skills et des compétences opérationnelles

Conduite du changement (courbe du deuil, 5 piliers, loi Z,..).

Notre équipe de Formateurs certifiés !

PARIS, OUEST ET NORD DE LA FRANCE

Laurence Duval

Audrey Gauthier

Cyrille Clech

Mandy Schreuder

Juliette Ricou

Séverine Caillaux

Jessica Rabeau

serensys

Notre équipe de Formateurs certifiés ! LYON ET SUD DE LA FRANCE

Audrey Gauthier

Géraldine Favre-Lorraine

Delphine Servoz-Gavin

Christine Reverchon

Hervé Le brun

Orianne Destouches

Alice Uni

Marie De Gaalon

Foucauld Droulers

Sophie Liagre

Sunniva Heggertveit

Anne-Laure Mougenot

Laurence Tessier

Jérôme Bard

serensys

Nos certifications

Excellence académique

• Diplômés des grandes écoles et universités : ESCP, EM Lyon, ESSEC, Sciences Po, IAE, Sorbonne, Paris 8, Oslo, Zurich, University of Illinois, Hong Kong University, Rice University (USA)
• Masters 2 et Doctorats en management, RH, finances, droit, biologie, communication, philosophie.

Coaching, Leadership & Management
• Certifications ICF (ACC, PCC, MCC) et EMCC
• Écoles de coaching : Systémique, ORSC, Co-Active, Paris VIII, CIC, JBS, V.Lenhardt, Metasystem

• Approches : PNL, AT, TOB, CNV, Élément Humain, Appreciative Inquiry, Théorie U, ORSC, Processwork, Leadership, Constellations, Voice Dialogue, Leadership féminin, Presence & Leadership

• Outils : Management Drives, Leadership Circle Profile, MBTI, Process Com, EQ-i 2.0, PRINT®, Ennéagramme, Co-développement, Ikigai, Lego® Serious Play®

Transformation, Innovation, RH & RSE

• Certifications : Leadership régénératif, RPS, Diversité & Inclusion, Transformation Digitale,
• Facilitateurs certifiés : Fresque du Climat, 2 Tonnes, Bilan Carbone®, Entreprises à Mission, Institut des Futurs Souhaitables, Marche du Temps Profond
• Expertise dans la conception et l'animation de démarches de transformation durable

Communication & Créativité
• Formations : prise de parole, théâtre d'improvisation, storytelling, chant, théâtre forum, facilitation graphique
• Méthodes : Points of You, MBSR, approches corporelles et artistiques
• Pédagogie expérientielle, vivante et ancrée dans la pratique ….

La qualité de la formation Serensys

- En **plus de 12 ans**, nous avons formé **plus de 500 personnes** sur nos thématiques clés et conçu de nombreux programmes sur-mesure pour nos clients en entreprise (académies internes, programmes managers, programmes de leadership, formations softskills…).
- Notre **équipe de formateurs expérimentés** se forme elle-même en continu pour vous apporter des contenus pédagogiques sans cesse actualisés.
- Nous avons **96% de satisfaction annuel depuis 3 années consécutives** (2022-2023-2024).
- Nous sommes un **organisme de formation certifié Qualiopi**.

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

+ de **40 modules** de formation « clé en main »

+ de **500 personnes** formées

96% de satisfaction*

Formats Présentiels, Distanciels, Hybrides

(* au total des années 2022, 2023, 2024)

serensys Formation

En quelques chiffres et données clés

+200
Équipes accompagnées

+20
Formations clé en mains

+ 2500
Personnes coachées et formées

+80
Transformations menées

Accompagnements
Présentiels, Distanciels, Hybrides

12
Années d'accompagnement

30
Formateurs

24
Coachs

2
Langues: Français/Anglais

96% De satisfactions à nos formations

serensys Formation

serensys Formation

• Ils nous font confiance…

Des Entreprises de toute taille, tout secteur d'activité, fidèles depuis de nombreuses années

Grands Groupes français et internationaux: Industrie, distribution, banque, assurance, chimie, pharmaceutique, transport

MICHELIN
SNCF
SOLVAY
GROUPE APICIL
STIHL
somfy
EDF
BOUYGUES BATIMENT SUD-EST
TOTAL
GROUPE SEB
CAISSE D'EPARGNE RHÔNE ALPES
SOCIETE GENERALE
Allianz
GROUPE Casino NOURRIR UN MONDE DE DIVERSITÉ
L'ORÉAL Cosmétique Active
DSM
SAINT-GOBAIN
hp
DG DIANAGROUP
BAYER

PME et ETI françaises et Européennes de Service/ Conseil / Banque / Assurance

APICIL
RHÔN TELECOM
relyens GROUPE MUTUALISTE EUROPÉEN ASSURANCE ET MANAGEMENT DES RISQUES
ODICÉO
TPA TIERS PAYANT ASSISTANCE
A4 PLUS HEALTHCARE MARKET RESEARCH WORLDWIDE
thélem assurances
BOLERO
food service vision
Citwell Accélérateur de transformation
Ginon & Associés
TEAMWORK

Enseignement / Organismes Publiques

ISPS Institut Supérieur des Professions de Santé
INSTITUT SUPÉRIEUR D'OPTIQUE
SÉCURITÉ SOCIALE L'Assurance Maladie
Hospices Civils de Lyon
ÉCOLE CENTRALE LYON
CENTRE DE LUTTE CONTRE LE CANCER LEON BERARD
GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT
UIMM LA FABRIQUE DE L'AVENIR

PME et ETI industrielles et commerciales

MANITOU GROUP
GVS GROUP
EDONIS
WIN CARE group
BRAUN SHARING EXPERTISE
GALDERMA Committed to the future of dermatology
SEQENS
htl BIOTECHNOLOGY
PASTIER FRANÇAIS SAINT-JEAN DEPUIS 1935
Axens Powering integrated solutions
ALPINA SAVOIE 170 ans
ABÉO
REINE DE DIJON Graines 100% françaises
LENNOX
markem-imaje A DOVER COMPANY
EURECAT
EURAILSCOUT France
ghd good hair day, every day
FLUIDRA
LIGIER AUTOMOBILES

serensys Formation

serensys

serensys.fr

Parcours et Formations sur-mesure

Nous concevons pour vous des dispositifs impactants pour réussir vos enjeux du quotidien !

Une approche pluridisciplinaire pour construire votre dispositifs sur-mesure

Nous **concevons vos programmes internes** de formations sur-mesure en lien avec vos enjeux, votre secteur et votre stratégie et nous les animons pour vous. Et pour cela, nous avons une **approche construite en 5 étapes clés, garantie du succès.**

1- Vous écouter
(avec notre posture de coach)

2- Observer sur le terrain
(avec notre esprit d'analyse)

3- Brainstormer
(avec vous ou entre nous avec notre casquette experte et créative)

4- Designer
(en hybridant les formats pour le meilleur résultat)

5- Tester et ajuster
(pour une approche qui apporte des avancées tangibles et concrètes)

3 exemples de programmes sur-mesure

Mêlant **formation présentielle, formation distancielle, coaching ou co-développement**, des programmes complets pour **une vraie transformation**!

SOCIETE GENERALE SOFT SKILLS

Un parcours expérientiel pour les experts informatiques de 8 ½ journées pour développer une communication plus impactante et dynamique auprès de leurs interlocuteurs.

GROUPE ABEO PROGRAMME MANAGERS

Une formation socle de 2 jours aux fondamentaux du management et des modules complémentaires sur-mesure pour les 4 filiales du Groupe ABEO.

SOMFY ACADEMIE BUSINESS IN MOTION

4 jours pour apprendre une méthode de génération de nouveau business model dans une approche customer centric. Déployé en anglais dans tous les pays du groupe – 200 personnes formées dans le monde entier.

J'ai eu le plaisir de monter une formation Business en interne avec Serensys. J'ai apprécié la pertinence de leurs recommandations, la qualité du module de formation et l'excellente animation des groupes. Ce programme a été déployé sur 3 ans dans notre entreprise au niveau international. Les participants sont tous unanimes sur l'intérêt et la valeur ajoutée de cette formation.

Muriel BLANC - SOMFY

Nos parcours hybrides pour une expérience d'apprentissage inédite !

Exemple n°1: THEME LEADERSHIP

Parcours leadership et Vision pour un acteur de l'industrie (en anglais)

How to develop a leadership style that inspires people with big vision while maintaining focus on results delivery?

Leadership Development Objectives

- Develop ability to build inspiring vision for and with your team
- Know how to build powerful objectives and key results to achieve
- Manage short-term and long-term objectives

INSPIRATION
Be inspired by international speakers

Mark Gallagher Directeur commercial Ecurie Jordan Grand Prix Directeur des affaires RedBull & Directeur Général Cosworth

https://www.youtube.com/watch?v=FY2hCF0cDIw

NEW SKILLS TOOLBOX
Follow virtual classrooms and acquire new methods

1h Virtual class:
from vision to action plan: leadership tools & methods

E-learning platform:
Tools for Vision (Vision board and vision draw, future letter, Ikigai) **and for delivery** (OKR method,
Managing energy and time with PBC method and essentialist method for radical focus)

EXPERIENCE WORKSHOPS
Learn by practice

½ day experience:
From vision to delivery

World Cafe with graphic facilitation + OKR method
+ robust action plan

serensys

Nos parcours hybrides pour une expérience d'apprentissage inédite!

Exemple n°2 : THEME MANAGEMENT

Parcours Motiver et développer la collaboration dans son équipe

Comment gérer maanger efficacement en alliant une bonne coopération et une prise de décision efficace?

Objectifs de Dévelopement

- Etre un manager qui favorise la collaboration au sein de l'équipe.
- Savoir actionner l'intelligence collective pour aider à prendre les meilleures décisions.
- Aider ses collaborateurs à assumer la responsabilité de leurs décisions et actions.

INSPIRATION

Prise de parole inspirante de Michel TOGNINI, Astronaute français

https://www.youtube.com/watch?v=v9ThkVDSQEA

NEW SKILLS TOOLBOX
Follow virtual classrooms and acquire new methods

1h de classe virtuelle :
Les méthodes de prise de décision

Platforme E-learning :
Outils d''intelligence collective pour promouvoir l'adhésion et la mise en œuvre des décisions (décision par consentement). Adopter le bon processus décisionnel en fonction des profils de personnalité.

WORKSHOPS
Apprendre par la pratique

½ journée d'expérimentation:
Jeux de rôles sur les processus de décision sur des cas réels identifiés par les participants. Mise en pratique des différents modes de décision.

serensys

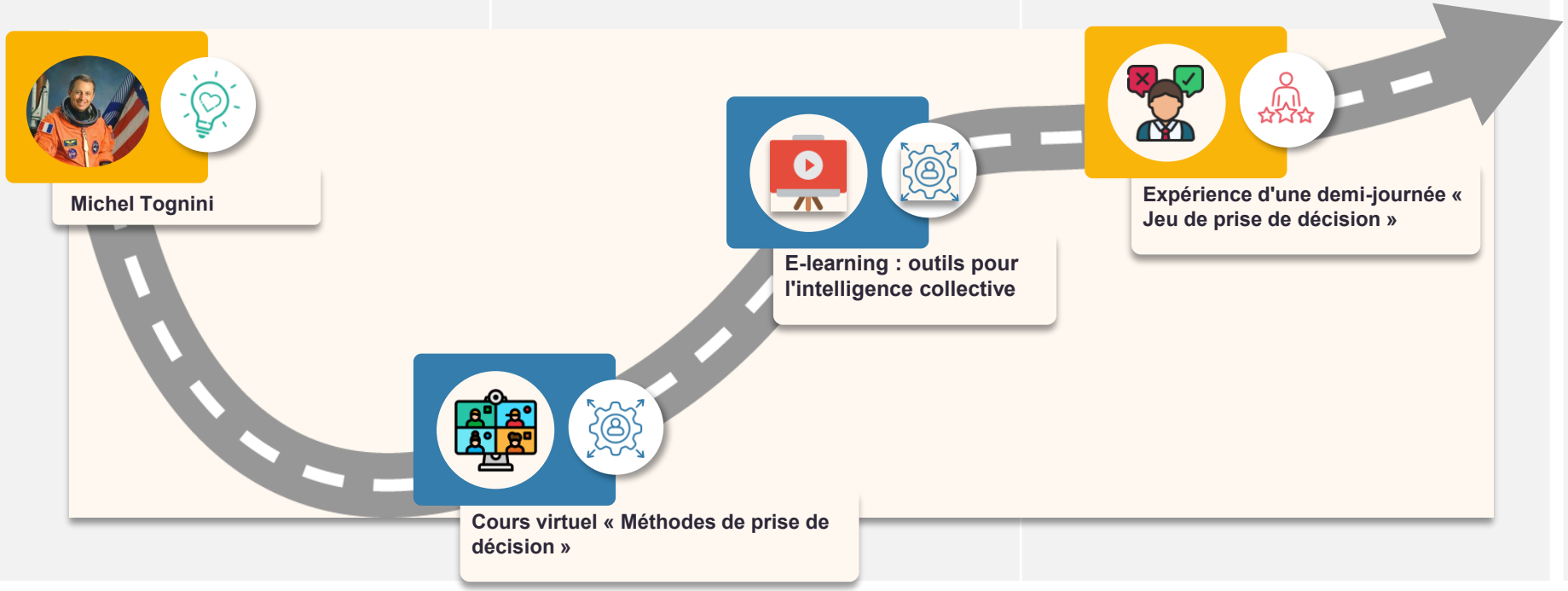
Nos parcours hybrides pour une expérience d'apprentissage inédite!

Exemple n°2: THEME MANAGEMENT

Parcours Motiver et développer la collaboration dans son équipe

MANAGER COLLABORATIF ET DECISIF

INSPIRATION	NOUVELLES COMPETENCES	EXPERIMENTATION



OBJECTIFS

- Etre un manager qui favorise la collaboration au sein de l'équipe.
- Savoir actionner l'intelligence collective pour aider à prendre les meilleures décisions.
- Aider ses collaborateurs à assumer la responsabilité de leurs décisions et actions.

serensys

Nos parcours hybrides pour une expérience d'apprentissage inédite!

Exemple n° 3: THEME MARKETING

Créer un parcours sur-mesure pour former les équipes Marketing aux fondamentaux du métier dans un monde 4.0 au sein d'une entreprise internationale

Competences à développer

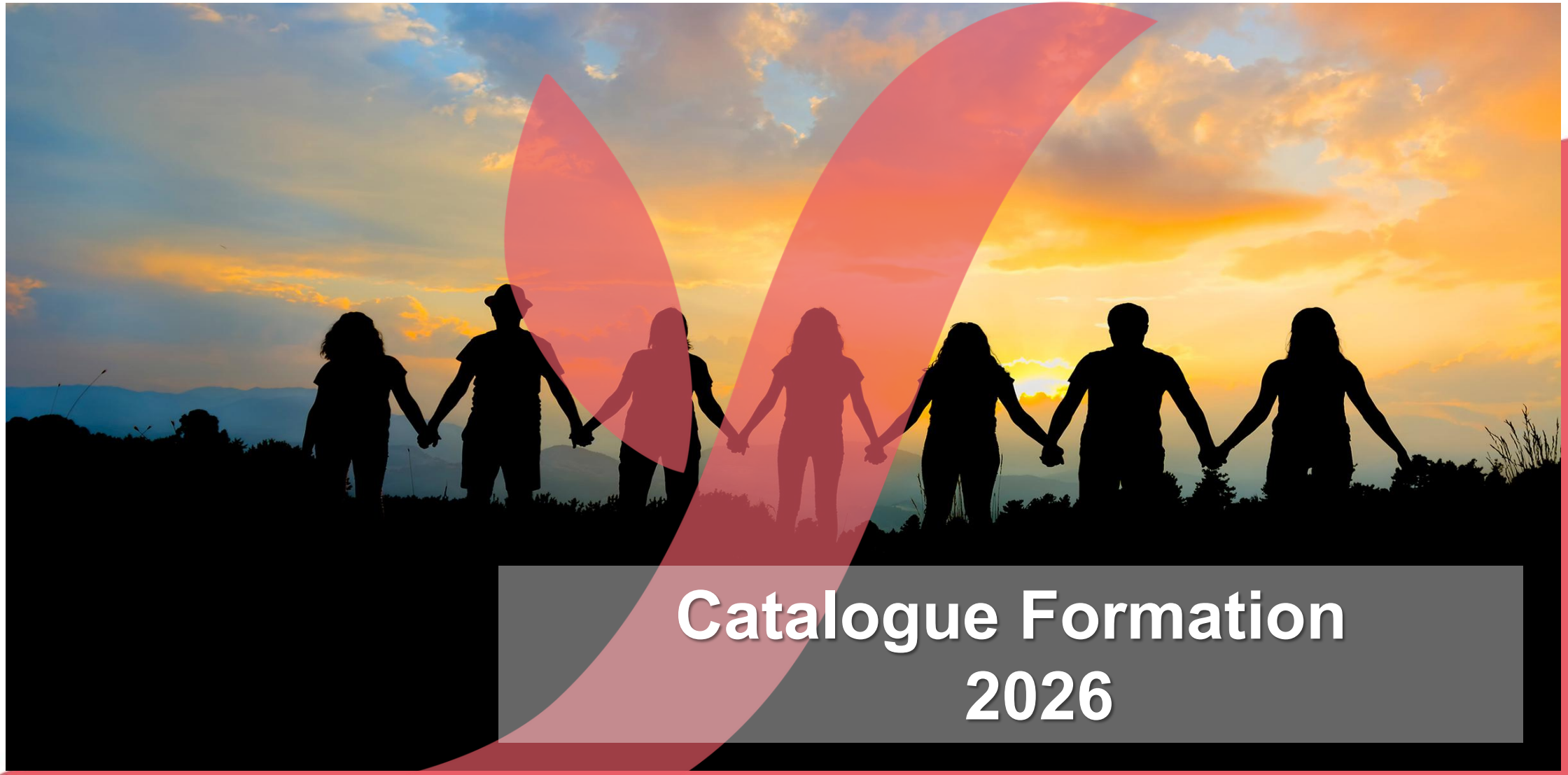
- Savoir analyser son marché et savoir créer une segmentation client
- Savoir comprendre et analyser des profils de clients ainsi que leur parcours pour leur proposer la meilleure proposition de valeur
- Créer des offres impactantes pour les clients et savoir générer des lancements impactants

	KICK OFF	MODULE 1		MODULE 2		CONCLUSION
3 promotions de 15 p par an	**Webinaire de lancement + Auto-évaluation sur les 15 compétences clés du chef de produit Marketing 1 parrain de promotion**	**2 jours de Formation sur la partie AMONT en présentiel: - COMPRENDRE ET SAVOIR ANALYSER SON MARCHE - CONNAITRE FINEMENT SES CLIENTS**	**2 demi-journées de pratique sur un cas réel de leur portefeuil produit supervisé par des coachs**	**2 jours de Formation sur la partie AVAL en présentiel: - CRÉER UNE PROPOSITION DE VALEUR - DEVELOPPER UN PLAN DE LANCEMENT IMPACTANT**	**2 demi-journées de pratique sur un cas réel de leur portefeuil produit supervisé par des coachs**	**Présentation des cas devant un jury + Auto-évaluation de fin**

serensys

serensys.fr

serensys



Catalogue Formation 2026

On vous forme aux outils et méthodes d’aujourd’hui
pour réussir vos enjeux du quotidien !

Nos thèmes de prédilection

ACCOMPAGNEMENT DU CHANGEMENT

LEADERSHIP

MANAGEMENT

SOFT SKILLS ET DEVELOPEMENT PROFESSIONNEL

ENJEUX RH

MARKETING , RELATION CLIENT & COMMUNICATION

Nos formations clés en main

ACCOMPAGNEMENT DU CHANGEMENT

- Les **fondamentaux de l'accompagnement du changement**
- **Devenir Change Manager pour accompagner ses équipes** dans le changement
- **Devenir Change Maker** pour accompagner les managers et leurs équipes dans le changement
- **Développer une approche systémique du changement** avec la Théorie U
- **Faire avancer un projet d'équipe** avec l'approche du changement de la Théorie U
- Les **fondamentaux pour devenir entreprise à Mission**
- **Accompagner un plan de transformation Intelligence Artificielle**

LEADERSHIP

- **Diriger Autrement** dans un monde en mutation
- **Développer une posture de leader confiant & inspirant avec le Leadership Circle Profile ™**
- **Mieux se connaitre avec Management Drives**
- **Développer la confiance en soi**
- Gérer **son stress** et développer **sa résilience avec Management Drives**
- **Développer son intelligence émotionnelle et relationnelle**
- **Développer une posture de leader 4.0**

MANAGEMENT

- Les **fondamentaux du Management**
- **Management Avancé : diriger dans le mouvement et la complexité**
- **Manager Autrement avec la posture de manager coach avec MD**
- Développer une **équipe performante** avec MD
- Maximiser **l'efficacité d'une équipe** avec MD
- **Manager autrement en temps de crise** avec MD
- Générer de la **cohésion d'équipe avec Process Com®**
- **Maitriser le co-développement pour booster la performance de votre équipe**
- **Le pouvoir de l'intelligence collective pour développer la cohésion de votre équipe**

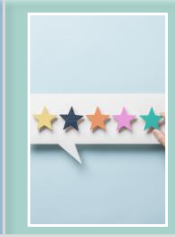
Nos formations clés en main

SOFT SKILLS ET DEVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

- Développer ses **soft skills et son aisance en public – fondamentaux**
- Développer **ses soft skills et son aisance en public – Avancé**
- **Mieux communiquer et collaborer avec Management Drives**
- **Mieux se connaitre et communiquer** avec **Process Com®**
- Savoir gérer **son temps et ses priorités**
- Travailler en **mode projet**
- **Certification Management Drives**

ENJEUX RH

- Les **fondamentaux du rôle HRBP**
- Développer son **impact en tant que HRBP/DRH**
- Approfondissement HRBP : **accompagner les situations sensibles**
- **Prévenir, détecter et accompagner les Risques PsychoSociaux**
- Le **manager : acteur de proximité dans la gestion des Risques PsychoSociaux**



MARKETING, RELATION CLIENT & COMMUNICATION

- **Réinventer sa relation Client avec la méthode M4.0**
- **Les fondamentaux du Marketing**
- **Améliorer sa communication client avec Management Drives**
- **Communication 360° : Identité, stratégie et performance**
- **Développer une communication puissante avec les personas**
- **Réaliser des présentations percutantes**

serensys

Formations Accompagnement du changement

Nos formations
Accompagnement du changement

Dans un **monde en constante mutation**, savoir **accompagner le changement dans les équipes** devient incontournable. Que vous soyez **RH, Change Facilitateur** en entreprise, **Manager** d'équipe ou **Dirigeant**, vous trouverez dans ce catalogue la formation d'accompagnement au changement adaptée à vos besoins.

- Les **fondamentaux de l'accompagnement du changement pour accompagner le changement** dans son organisation
- **Devenir Change Manager pour accompagner ses équipes** dans le changement
- **Devenir Change Maker** pour accompagner les managers et leurs équipes dans le changement
- **Développer une approche systémique du changement** avec la Théorie U
- **Faire avancer un projet d'équipe** avec l'approche du changement de la Théorie U
- Les **fondamentaux pour devenir entreprise à Mission**
- **Accompagner un projet de transformation Intelligence Artificielle**

serensys

LES FONDAMENTAUX DE L'ACCOMPAGNEMENT AU CHANGEMENT

S'INSCRIRE

Objectifs

- Comprendre les étapes nécessaires pour conduire un projet d'accompagnement au changement
- Acquérir des méthodes d'accompagnement du changement
- Acquérir des techniques de facilitateur du changement pour animer des sessions de travail en intelligence collective
- Maîtriser les outils de mesure d'impact du changement et les leviers d'action pour faciliter la mise en œuvre du changement

Programme

Module 1 : Changement, de quoi parlons-nous ?
- Comprendre l'approche globale de l'accompagnement du changement et les concepts fondamentaux
- Les différents types de changement et leurs modalités d'accompagnement

Module 2 : Construire un plan d'accompagnement
- Les outils pour accompagner le changement (courbe du changement, loi de Z, matrice des alliés, carte des résistances, mesure d'impact, etc.)
- Elaborer un plan d'accompagnement du changement
- Mise en pratique

Module 3 : Mettre en pratique l'accompagnement du changement
- Application des acquis au cas concret de son entreprise sous forme de cas pratiques
- Partages d'expériences suite à la mise en pratique pour ancrer les connaissances

Les petits + de cette formation

- Un outil de diagnostic
- Des fiches outils détaillées
- Une approche pragmatique et une application concrète en séance des différents outils et techniques

Cibles : Dirigeants, Managers, DRH, Chefs de projet, Coachs, consultants & formateurs

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 3 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1800€ HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Des exercices et cas pratiques supervisés en cours de parcours
- Grille d'évaluation complétée au fur et à mesure du parcours

serensys

DEVENIR « CHANGE MANAGER » ACCOMPAGNER SES EQUIPES DANS LE CHANGEMENT

S'INSCRIRE

Objectifs

- Comprendre les impacts du changement sur les équipes
- Acquérir les méthodes, outils et pratiques de l'accompagnement du changement pour accompagner ses équipes en tant que manager
- Développer une posture de manager-coach pour accompagner les équipes dans les différentes étapes de la transformation
- Utiliser le référentiel Management Drives pour accompagner les différents profils dans le changement.

Programme

Debriefing individuel en amont de la formation

Module 1 :
- L'accompagnement du changement: les fondamentaux
- Les outils de l'accompagnement du changement

Capsule d'entraînement intersession

Module 2 :
- Découvrir son profil de manager et ses forces et pièges pour accompagner le changement
- Détecter les différents profils de vos collaborateurs pour mieux les accompagner

Capsule d'entraînement intersession

Module 3 :
- Mettre en pratique l'accompagnement du changement avec ses collaborateurs
- Animer les équipes face au changement

Les petits + de cette formation

- Des capsules d'entraînement en intersession
- La méthode Management Drives pour manager selon les profils des membres de son équipe
- Formation délivrée par des formateurs-coachs

Cibles : Managers

Prérequis : Avoir rempli son profil Management Drives sur la plateforme

Durée de la formation : 3 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1800€
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Des exercices pratiques en cours de formation permettront d'évaluer l'acquisition des compétences.
- Une grille d'évaluation sera remplie en fin de parcours

DEVENIR « CHANGE MAKER »
POUR ACCOMPAGNER LES MANAGERS ET LES EQUIPES DANS LE CHANGEMENT

S'INSCRIRE

Objectifs

- Comprendre le changement d'un point de vue systémique et les impacts humains du changement
- Savoir analyser le type de changement vécu pour déterminer le bon accompagnement
- Comprendre les étapes nécessaires pour conduire un projet d'accompagnement au changement
- Acquérir des méthodes et outils d'accompagnement
- Acquérir des techniques de facilitateur du changement pour animer des sessions de travail en intelligence collective

Programme

Module 1 : Changement, de quoi parlons-nous ?
- Comprendre l'approche globale de l'accompagnement du changement et les concepts fondamentaux.
- Les différents types de changement et leurs modalités d'accompagnement

Module 2 : Construire un plan d'accompagnement
- Cadrer un projet d'accompagnement (fiche de cadrage)
- Savoir analyser le type de changement pour déterminer le bon accompagnement. Outils de diagnostic (matrice d'impact, de complexité, grille d'évaluation, carte des alliés, carte des résistances,…)
- Elaborer un plan d'accompagnement au changement
- Mettre en œuvre l'accompagnement au changement (courbe du changement, loi de Z, cadran de l'appropriation, types de motivation, processus de co-construction, plan de communication, évaluation et monitoring, etc.)
- Mise en pratique

Module 3 : Devenir animateur du changement
- Les méthodes d'animation en intelligence collective pour accompagner les équipes face au changement
- Expérimenter la création et l'animation d'ateliers

Les petits + de cette formation

- Des outils de diagnostic et des fiches outils détaillées clés en main
- Une approche pragmatique et des mises en pratique concrètes en séance des différents outils et techniques
- Partage de cas concrets d'utilisation par un formateur/coach qui utilise au quotidien ces méthodes auprès d'entreprises

Cibles : Dirigeants, Managers, DRH, Chefs de projet, Coachs, consultants & formateurs

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 3 jours (2 jours + pratique intersession + 1 jour)

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1800€ HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Des exercices et cas pratiques supervisés en cours de parcours
- Grille d'évaluation complétée au fur et à mesure du parcours

DEVELOPPER UNE APPROCHE SYSTEMIQUE DU CHANGEMENT AVEC LA THEORIE U

S'INSCRIRE

Objectifs

- Expérimenter des pratiques pour développer son attention, son écoute et sa capacité à faire émerger des nouveaux possibles
- Découvrir des outils innovants et concrets pour accompagner le changement, centrés sur la systémie et les intelligences tête–cœur–corps
- Accéder à de nouveaux modes d'action qui dépassent le schéma classique problème-solution, pour mieux agir dans la complexité
- Gagner en clarté, en créativité et en impact dans les transformations individuelles et collectives

Programme

Module 1 : Individuel
- Établir les conditions intérieures pour favoriser les capacités d'attention, d'intention et d'action
- Expérimenter différentes pratiques (écoute, conversation, journaling, ...)

Module 2 : Collectif et systémie
- Acquérir les fondamentaux des systèmes (équipe, organisation,éco-système) et de la complexité
- Expérimenter différentes pratiques (Le Village, jeu systémique, dynamiques relationnelles,...)

Module 3 : Mise en pratique sur un projet
- Application de la méthodologie sur les cas concrets apportés par les participants
- Pratiquer la cartographie systémique et les outils de prototypage pour faire émerger des pistes d'action

Les petits + de cette formation

- Un binôme de formateurs
- Des fiches outils détaillées et réutilisables.
- Une mise en pratique immédiate sur des projets réels.
- Une approche systémique innovante issue du MIT

Cibles : Dirigeants, Managers, DRH, Chefs de projet, Coachs, consultants & formateurs

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 3 jours, un rendez-vous de suivi de 2h

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1800€ HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 7-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Des exercices et cas pratiques supervisés en cours de parcours
- Grille d'évaluation complétée en fin du parcours

FAIRE AVANCER UN PROJET D'EQUIPE AVEC L'APPROCHE DU CHANGEMENT DE LA THEORIE U

S'INSCRIRE

Objectifs

- Avancer concrètement sur un projet collectif à fort enjeu grâce au processus systémiques en 5 étapes du U
- Mobiliser toutes les formes d'intelligences tête–cœur–corps dans la coopération.
- Faire émerger des pistes nouvelles et co-créées
- Renforcer la cohésion, la confiance, la créativité et la capacité d'agir ensemble face à la complexité

Programme

Module 1 : De la co-initiation au diagnostic
- Clarifier la finalité et les objectifs du projet
- Réaliser un diagnostic partagé de la situation par des pratiques inédites et efficaces
- Identifier les besoins d'information complémentaires (signaux faibles, acteurs, observations terrain, contextes inspirants)

Module 2 : De la vision à l'émergence de nouvelles pistes d'action
- Co-créer une vision partagée
- Favoriser l'émergence d'idées et de perspectives nouvelles
- Préparer les prototypes d'actions à tester rapidement

Modalité d'évaluation

- Des exercices et cas pratiques supervisés en cours de parcours
- Grille d'évaluation complétée en fin du parcours

Les petits + de cette formation

- Un binôme de formateurs
- Des fiches outils détaillées et directement réutilisables.
- Un projet et des potentiels d'évolution clarifiés
- Une énergie et un engagement renouvelés
- Des perspectives de déploiement durables
- La mise en œuvre d'une méthode innovante issue du MIT

Cibles : Dirigeants, Managers, DRH, Chefs de projet, Coachs, consultants & formateurs

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 2 jours, une 1/2 journée de suivi

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1500 € HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 7-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

serensys

LES FONDAMENTAUX POUR DEVENIR ENTREPRISE A MISSION

S'INSCRIRE

Objectifs

- Comprendre les exigences du modèle de la société à mission (raison d'être, objectifs, déclinaison opérationnelle, comité de mission, vérification par un organisme tiers indépendant)
- Maîtriser les étapes du changement pour devenir société à mission
- Construire sa démarche projet et garantir les conditions de réussite

Programme

Module 1 : Société à mission, quels fondements ?
- L'origine et les enjeux du modèle
- Connaître le cadre d'application : les caractéristiques clés du statut
- Quelle est la dynamique d'évolution du modèle et quels sont les autres référentiels à disposition ?

Module 2 : Les critères pour devenir société à mission
- La raison d'être, les objectifs statutaires et opérationnels
- La méthode pour construire son modèle
- Mettre en place la gouvernance de société à mission
- La place de l'écosystème

Module 3 : Déploiement, suivi de la mise en œuvre et évaluation
- Le comité de mission et l'Organisme tiers indépendant
- Construire sa démarche et identifier les conditions de réussite

Les petits + de cette formation

- Une grille d'évaluation du modèle
- Des fiches outils détaillées
- Des retours d'expérience d'entreprises à mission

Cibles : Dirigeants, Responsables RSE

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 3 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1800€ HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Des exercices et cas pratiques supervisés en cours de parcours
- Grille d'évaluation complétée au fur et à mesure du parcours

ACCOMPAGNER UN PROJET DE TRANSFORMATION IA

S'INSCRIRE

Objectifs

- Identifier les différents types de changements IA et leurs enjeux pour l'entreprise
- Remettre l'humain au cœur de la transformation pour maximiser l'engagement
- Maîtriser chaque étape clé pour piloter une démarche de transformation IA avec méthode
- Savoir utiliser les outils de diagnostic adaptés au contexte
- Concevoir et adapter un dispositif d'accompagnement efficace, aligné sur les besoins réels de l'organisation.

Programme

Module 1 : Cadrer un projet IA
- Les enjeux de l'IA dans les organisations
- Identifier la nature du changement et ses impacts.
- Comprendre les modalités d'accompagnement selon le type de transformation.

Module 2 : Conduire les diagnostics
- Découvrir et utiliser différents outils (matrice d'impact, cartographie des résistances et alliés, etc.).
- Savoir choisir le diagnostic le plus adapté à votre contexte.

Module 3 : Construire le plan d'accompagnement au changement
- Les différentes modalités d'un plan de conduite du changement (embarquement, communication, gouvernance, formation, accompagnement de projets,…)
- Elaborer le plan d'accompagnement

Les petits + de cette formation

- Des fiches outils et diagnostics opérationnels remis à chaque participant.
- Des modèles de plans d'accompagnement réutilisables pour gagner du temps dans vos projets.

Cibles : Dirigeants, Managers, DRH, Chefs de projet, Coachs, consultants & formateurs

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 3 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1800€ HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Des exercices et cas pratiques supervisés en cours de parcours
- Grille d'évaluation complétée au fur et à mesure du parcours

serensys

Formations Leadership

Nos formations
Leadership

Dans un **environnement en profonde transformation**, où les repères se déplacent et les attentes évoluent, le **leadership n'est plus une simple compétence** : c'est une **posture essentielle**. Plus que jamais, il devient nécessaire de développer une manière de diriger fondée sur la **conscience de soi**, la **compréhension fine de son impact** sur les autres, **l'intelligence relationnelle et émotionnelle**. Un leadership capable de **traverser l'incertitude**, de **nourrir la coopération** et de **construire la résilience** indispensable pour guider les équipes avec lucidité et audace.

- **Diriger Autrement** dans un monde en mutation
- Développer **une posture de leader confiant & inspirant avec le Leadership Circle Profile** ™
- **Mieux se connaitre avec Management Drives**
- Développer **la confiance en soi**
- Gérer son **stress** et **développer** sa **résilience** avec Management Drives
- Développer son **intelligence émotionnelle** et **relationnelle**
- Développer **une posture de Leader 4.0**

serensys

DIRIGER AUTREMENT DANS UN MONDE EN MUTATION

S'INSCRIRE

Objectifs

- Renforcer sa conscience et ses connaissances des grands enjeux contemporains (transition énergétique, biodiversité, inclusion etc.)
- Au travers des 4 modules et du coaching associé, développer des compétences pour :
  - Mieux se connaitre (histoire, valeurs, drivers, motivations, talents, freins…)
  - Prendre conscience de son potentiel (et d'y accéder)
  - Reconnaitre sa contribution unique
  - Gagner en confiance dans sa capacité à être un leader de la transformation
- Comprendre en profondeur l' « écosystème » de son entreprise / entité: Développer sa compréhension du changement humain et systémique et acquérir de nouveaux outils/compétences
- Acquérir les outils pour construire sa vision de la transformation
- Définir son plan d'actions, et pratiquer le « prototypage systémique »
- Bénéficier d'un soutien dans la durée grâce au groupe de pairs

Les petits + de cette formation

- Un espace de ressourcement
- un groupe de pairs multi-industries de très haut niveau
- Des outils et des approches du leadership innovants issus du MIT

Cibles : Dirigeants ou Dirigeantes d'organisation, petite, moyenne ou très grande
Prérequis : Être un(e) dirigeant(e) d'entreprise ou membre de CODIR d'une entreprise
Durée de la formation : 10 jours (2 jours : modules 1 et 4 – 3 jours : modules 2 et 3)
Prix de la formation : 15.000€ HT
Date de formation 2025/2026 : Plusieurs dates de formation seront proposées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet.

Programme

Module 1 :
- Améliorer sa capacité de concentration, d'attention, de pleine présence et d'écoute
- Renforcer son impact par l' intelligence émotionnelle, sensorielle et relationnelle
- Maitriser l'analyse de la dynamique de son écosystème
- Acquérir les notions fondamentales et les derniers apports de la neuroscience sur le leadership

Séance de coaching individuelle intersession

Module 2 :
- Pratiquer les outils permettant de mieux comprendre le/la Dirigeant(e) que vous êtes: motivations, valeurs, croyances, schémas répétitifs
- Identifier ses ressources internes & externes
- Mieux percevoir son environnement en développant ses capacités de curiosité & d'empathie et son habileté à observer avec un œil neuf
- Mieux appréhender les dynamiques de son écosystème

Séance de coaching individuelle intersession

Module 3 :
- Découvrir le dirigeant que vous pouvez devenir et travailler la notion de potentiel
- Développer sa capacité à ralentir, faire le calme et laisser émerger des réponses
- Décider avec courage et énergie les changements à mettre en œuvre et les prototyper
- Être inspiré et soutenu par d'autres dirigeants

Séance de co-développement intersession

Module 4 :
- Améliorer sa capacité à comprendre et travailler avec les résistances
- Acquérir les outils pour activer les changements dans son organisation
- Repartir en confiance dans ses choix et développer sa capacité à tenir le cap
- Se sentir soutenu dans la durée, et membre d'un collectif de dirigeants

Modalité d'évaluation

- Feedback du formateur à chaque étape d'avancement + grille d'évaluation qui sera remplie par chaque participant à la fin de la formation

DEVELOPPER UNE POSTURE DE LEADER IMPACTANT AVEC LE LEADERSHIP CIRCLE PROFILE TM

S'INSCRIRE

Objectifs

- Maîtriser une méthode reconnue pour exercer un leadership performant et inspirant dans l'incertitude et la complexité.
- Cerner les compétences essentielles d'un leader qui mobilise, fédère et fait grandir ses équipes.
- Comprendre ses schémas de fonctionnement, valoriser ses points forts et identifier ses axes d'amélioration pour progresser.
- Définir et réaliser un plan d'évolution sur mesure, adapté à son contexte professionnel et aux attentes de son organisation.

Programme

Debrief individuel du Leadership Circle Profile en amont de la formation d'1h30

Module 1 : Prendre conscience de son leadership

- Décrypter les compétences essentielles d'un leadership performant dans le monde actuel
- Revoir son mode de fonctionnent avec le Leadership Circle Profile, ses comportements réactifs sous stress et ses atouts sur différents axes (performance, relations, conscience de soi, authenticité, intelligence systémique)

Exploration intersession : mise en place de pratiques d'observation

Module 2 : Construire son plan de développement

- Identifier ses leviers personnels pour accélérer sa progression
- Définir un plan d'action efficace, aligné avec ses ambitions et le contexte de l'organisation.

Les petits + de cette formation

- Débrief Leadership Circle Profile™ individuel avec restitution personnalisée.
- Plan de développement concret, directement applicable dans son environnement professionnel.
- Référentiel de compétences validé par plus de 3,5 millions de leaders dans le monde.
- Parcours structuré alliant temps individuel, collectif et mises en situation pour un changement durable.

Cibles : Dirigeants, directeurs, leaders de projets de transformation

Prérequis : Avoir rempli son questionnaire Leadership Circle Profile et avoir bénéficié d'un entretien individuel

Durée de la formation : 2 jours et suivis d'un rendez-vous collectif de 2h

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1600 € HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 5-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- De nombreux exercices de mise en pratique supervisés
- Une grille d'évaluation remplie en fin de parcours

MIEUX SE CONNAITRE AVEC MANAGEMENT DRIVES

S'INSCRIRE

Objectifs

- Mieux se connaître et reconnaître ses motivations : prendre conscience de ses motivations, et des leviers de mise en action
- Prendre du recul sur ses forces naturelles et savoir s'en servir pour se développer durablement et rebondir
- Renforcer la confiance en soi
- Mieux gérer son stress et son énergie

Programme

Réalisation du profil et debriefing individuel en amont de la formation

Module 1 : Comprendre son profil, ses forces naturelles, ses pièges

- Approfondir les 6 motivations de Management Drives et comprendre son mode de fonctionnement naturel
- Reconnaître les irritants à la lumière de ses motivations
- Capitaliser sur les boosters d'énergie et repérer ce qui en enlève

Exploration intersession : auto-observation et mise en pratique des boosters d'énergie

Module 2 : Approfondir les forces et les pièges de mon profil sous stress

- Prendre conscience de son mode de fonctionnement sous stress pour mieux le gérer
- Construire un plan d'actions personnel pour développer son leadership dans la durée

Les petits + de cette formation

- Une séance de debriefing de son profil par un coach certifié pour permettre d'exploiter tout son potentiel.
- Une approche pointue et ludique pour mieux se comprendre et capitaliser sur ses forces
- Une application et un livre pour poursuivre la progression après la formation

Cibles : Dirigeants, Managers, Collaborateurs

Prérequis : Avoir rempli son questionnaire management drives et avoir bénéficié d'un entretien individuel.

Durée de la formation : 2 → ½ journée

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 750€ HT
Intra forfait : sur demande

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Évaluation des compétences via une grille d'évaluation qui sera remplie par chaque participant à la fin de la formation

serensys

DEVELOPPER LA CONFIANCE EN SOI

S'INSCRIRE

Objectifs

- Comprendre les 3 piliers de la confiance
- Identifier ses ressources internes et ses freins (peurs, croyances, drivers)
- Développer une posture personnelle affirmée : oser, agir, décider dans le doute
- Utiliser des outils concrets pour renforcer la confiance au quotidien
- Expérimenter l'expression de la confiance et son impact relationnel
- Mettre en place un plan d'actions pour entretenir la confiance sur la durée

Programme

Module 1 : Comprendre & activer les fondations de la confiance en soi

- Comprendre les 3 piliers de la confiance
- Identifier ses freins et ses ressources : peurs, croyances, drivers, expériences positives
- Explorer son niveau actuel de confiance via un auto-diagnostic guidé
- Expérimenter l'affirmation de soi : verbal, non verbal, feedback pair à pair

Exploration intersession : auto-observation, carnet des succès et mise en pratique des techniques pour accroitre sa confiance

Session 2 : Renforcer & incarner sa confiance au quotidien

- Mobiliser ses ressources internes : visualisation mentale + auto-suggestion
- Développer sa confiance relationnelle avec écoute empathique
- S'engager dans l'action malgré le doute : petits pas, cercle d'influence,...
- Construire son plan d'actions confiance : intention, premier pas, étapes suivantes, engagement

Les petits + de cette formation

- Une approche expérientielle & pragmatique qui relie tête-cœur-corps : des exercices concrets pour ressentir la confiance, pas seulement la comprendre.
- Des outils simples et puissants (visualisation, auto-suggestion, carnet des succès, écoute empathique) utilisables immédiatement au quotidien.

Cibles : Dirigeants, Managers, Collaborateurs

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 2 → ½ journée

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 750€ HT
Intra forfait : sur demande

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Évaluation des compétences via une grille d'évaluation qui sera remplie par chaque participant à la fin de la formation

GERER SON STRESS ET DEVELOPPER SA RESILIENCE AVEC MANAGEMENT DRIVES

S'INSCRIRE

Objectifs

- Prendre conscience de son mode de fonctionnement et identifier ce qui donne de l'énergie et ce qui en consomme
- Identifier son mode de fonctionnement et ses pièges sous stress pour les transformer en force
- Dans le format équipe : prendre conscience de ce qui donne collectivement de l'énergie/ce qui en coûte et le fonctionnement sous stress. Acquérir une méthode pour améliorer performance et bien-être d'équipe

Programme

Réalisation du profil et debriefing individuel en amont de la formation

Module 1 : Identifier les signaux du stress dans son mode de fonctionnement individuel

- Revoir son mode de fonctionnement avec MD, prendre conscience des changements sous stress et identifier les leviers pour ramener du bien-être
- Prendre conscience de ce qui donne et ce qui prend de l'énergie pour développer sa capacité de résilience individuelle

Exploration intersession : Mise en place des pratiques de résilience personnelles

Module 2 : Appréhender comment préserver son énergie

- Le cadran de l'énergie : rattacher le cadran de l'énergie aux couleurs de chacun
- Comprendre l'évolution de nos motivations sous stress pour mieux les gérer
- Savoir comment prendre du recul dans ce cas en se servant du potentiel positif de chacune de nos motivations
- Construire un plan d'actions personnel

Les petits + de cette formation

- Animation en mode coaching et interactif
- Prendre conscience de son mode de fonctionnement sous stress
- Trouver des pistes pour transformer le mode de fonctionnement sous stress en levier de développement

Cibles : Dirigeants, Managers, Collaborateurs, Equipes

Prérequis : Avoir rempli son questionnaire management drives et avoir bénéficié d'un entretien individuel.

Durée de la formation : 2 → ½ journée

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 750€ HT
Intra forfait : sur demande

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Évaluation des compétences via une grille d'évaluation qui sera remplie par chaque participant à la fin de la formation

DEVELOPPER SON INTELLIGENCE EMOTIONNELLE ET RELATIONNELLE

S'INSCRIRE

Objectifs

- Comprendre le rôle des émotions et leur impact dans la relation et le leadership
- Développer la conscience émotionnelle : reconnaître et comprendre ses émotions
- Mieux gérer les situations émotionnellement complexes (stress, conflits, décisions)
- Identifier ses besoins et leviers internes pour renforcer sa stabilité et son authenticité
- Utiliser ses émotions comme ressources : motivation, communication, assertivité
- Favoriser des relations de qualité grâce à l'empathie, l'écoute et l'intelligence relationnelle

Programme

Session 1 : Comprendre et apprivoiser son monde émotionnel

- Rôle et fonction des émotions (biologie, message, utilité)
- Identifier ses déclencheurs, ses émotions, ses perceptions
- Explorer ses besoins et valeurs associés aux émotions
- Mieux gérer stress et charge émotionnelle : reconnaître son seuil de rupture

Exploration intersession : auto-observation et mise en pratique des exercices de régulation

Session 2 : Approfondir les forces et les pièges de mon profil sous stress

- Ajuster sa posture relationnelle : écoute active, position perceptuelle, communication non violente, comprendre l'autre sans interpréter
- Développer son assertivité : poser des limites, dire non, exprimer ses besoins
- Construire un plan d'actions personnel pour un leadership émotionnel durable

Les petits + de cette formation

- Une approche concrète, ludique et expérientielle : mises en situation, cas réels, vidéos
- Des outils simples utilisables au quotidien : CNV, écoute active, analyse besoins/émotions

Cibles : Dirigeants, Managers, Collaborateurs

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 2 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1200€ HT
Intra forfait : sur demande

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Évaluation des compétences via une grille d'évaluation qui sera remplie par chaque participant à la fin de la formation

DEVELOPPER UNE POSTURE DE LEADER 4.0

S'INSCRIRE

Objectifs

- Comprendre les nouveaux paradigmes du leadership 4.0 et ses implications dans notre monde en transformation
- Travailler la posture de leadership pour inspirer les différents profils de collaborateurs
- Intégrer les pratiques des leaders inspirants de cette époque

Programme

Debrief individuel en amont de la formation

Module 1 :
- Conférence sur les nouveaux paradigmes du leadership
- Leadership inspirant : les exemples de leaders
- Les éléments de la posture de nouveaux leaders et intention

Séance de coaching individuel entre les 2 sessions

Module 2 :
- Découvrir son profil de leader, ses forces, ses pièges
- Les outils de développement du leadership personnel : mise en pratique 1
- Engagement et premiers pas + création des groupes de pairs

Séance de coaching individuel entre les 2 sessions

Module 3 :
- Inspirer les différents profils de collaborateurs
- Les outils de développement du leadership personnel : mise en pratique 2
- Témoignages leaders inspirants

Séance de coaching individuel entre les 2 sessions

Module 4 :
- Utiliser les grandes pratiques des leaders d'aujourd'hui
- Les outils de développement du leadership personnel : mise en pratique 3
- Engagement pour la suite

Les petits + de cette formation

- Des sessions de coaching individuel entre les sessions
- La mise en place de groupes de pairs
- La méthode Management Drives pour inspirer tous les profils
- Une conférence inspirante
- Des vidéos de leaders inspirants

Cibles : Dirigeants, directeurs, leaders de projets de transformation

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 4 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 2400€
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- De nombreux exercices de mise en pratique supervisés
- Une grille d'évaluation remplie en fin de parcours
- Évaluation par les pairs

serensys

serensys

serensys.fr

Formations Management

Nos formations

Management

Dans un monde marqué par la rapidité, l'incertitude et la quête de sens, le rôle du manager se transforme en profondeur. Manager, c'est **comprendre les dynamiques humaines**, **donner du sens**, **développer les talents** et **soutenir la coopération**. Nos formations accompagnent cette transformation en développant des **compétences concrètes et immédiatement mobilisable**s. Elles visent à faire grandir des **managers plus confiants, plus inspirants et plus efficaces.** Pour des **équipes engagées** et des organisations capables de **réussir dans un environnement en mouvement.**

- **Les fondamentaux du management**
- **Management avancé : Diriger dans la mouvemente et la complexité**
- **Manager Autrement avec la posture de manager coach avec MD**
- **Développer une équipe performante avec Management Drives**
- **Maximiser l'efficacité d'une équipe avec Management Drives**
- **Manager autrement en temps de crise**
- **Générer de la cohésion d' équipe avec Process COM®**
- **Maitriser le Co-développement pour booster la performance de votre équipe**
- **Le pouvoir de l'intelligence collective pour développer la cohésion de votre équipe**

serensys

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

S'INSCRIRE

Objectifs

- Se positionner dans son rôle de manager au-delà de son rôle d'expert
- Développer ses pratiques : gérer son temps et ses priorités, déléguer, dotiver, faire du feedback et donner des signes de reconnaissance, conduite de réunions : mener une réunion, l'organiser, savoir s'exprimer en réunion
- Gestion et accompagnement du changement
- Gérer les situations relationnelles délicates individuelles (notamment les personnes désengagées) et collectives

Programme

Debrief individuel en amont de la formation

Module 1 :
- Les rôles du manager
- Prendre conscience de ses pratiques managériales et de leur impact
- Gérer son temps
- Accompagner le changement

2 capsules d'entrainement entre les 2 modules + point avec le formateur

Module 2 :
- Mieux déléguer
- Faire un feedback
- Motiver
- Gérer les situations relationnelles délicates
- Conduire une réunion : les bonnes pratiques pour une réunion efficace

Les petits + de cette formation

- De nombreuses mises en pratiques en formation
- Des capsules d'entrainement entre les 2 modules de formation
- Découvrir son profil de Management avec la méthode Management Drives
- Un travail entre pais entre les sessions

Cibles : Managers d'équipe et futurs managers

Prérequis : Être en poste de management ou prendre un poste de manager dans les 6 mois à venir

Durée de la formation : 2 modules de 2 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 2550€ HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Exercices de mise en situation avec feedback du formateur + grille d'évaluation qui sera remplie par chaque participant à la fin de la formation

MANAGEMENT AVANCÉ : DIRIGER DANS LE MOUVEMENT ET LA COMPLEXITÉ

S'INSCRIRE

Objectifs

- Renforcer sa posture de leader dans un environnement complexe, mouvant et hybride
- Développer une intelligence managériale et émotionnelle adaptée aux nouveaux défis
- Savoir décider et mobiliser dans l'incertitude, tout en préservant la cohésion et la confiance
- Acquérir des outils concrets pour inspirer, engager et faire grandir ses équipes.

Programme

Jour 1 : Leadership et management dans la complexité

- Repenser sa posture de leader : du contrôle à la confiance
- Comprendre les nouveaux paradigmes du management (VUCA / BANI)
- Décider et prioriser dans l'incertitude : lucidité, adaptabilité, courage managérial
- Manager la performance dans un monde hybride : créer des rituels efficaces et durables

Workshops innovants : Miroir de leadership, Décision sous tension

Jour 2 : Inspirer, mobiliser et faire grandir ses collaborateurs

- Développer son leadership émotionnel : écouter, réguler, s'affirmer avec justesse
- Déployer son rôle de manager-facilitateur dans une logique d'intelligence collective
- Engager par le sens : incarner une vision, donner envie et reconnaître les contributions
- Coopérer autrement : intelligence collective et entraide managériale

Workshops innovants : Dire les choses sans blesser, Storytelling de leader, Cercle de de pairs et de co-développement sur un cas managérial réel

Les petits + de cette formation

- Des workshops innovants et immersifs pour s'entraîner à piloter dans le flou et incarner son leadership
- Une approche systémique et humaine, fondée sur l'expérience terrain
- Une continuité naturelle avec le module "Les fondamentaux du management", pour construire un véritable parcours managérial

Cibles : Managers confirmés, responsables d'équipe expérimentés souhaitant approfondir leur posture et renforcer leur leadership dans des environnements en transformation.

Prérequis : Avoir une expérience managériale confirmée ou avoir suivi le module Les fondamentaux du management.

Durée de la formation : 2 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1200€ HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Auto-diagnostic d'entrée et de sortie
- Évaluation des acquis à chaud et plan d'action individuel
- Feedback croisé entre pairs et formateur

MANAGER AUTREMENT AVEC LA POSTURE DE MANAGER COACH AVEC MD

S'INSCRIRE

Objectifs

- Comprendre la posture de manager coach, ses implications, son état d'esprit, ses pratiques
- Découvrir son profil de manager et ses forces/points d'attention pour développer la posture manager-coach
- Acquérir les outils, méthodes et pratiques de l'animation d'équipe en intelligence collective
- S'entraîner grâce aux capsules d'entraînement sur-mesure

Programme

Réalisation du profil Management Drives + Débriefing par un coach certifié.

Module 1 : Découvrir la posture manager coach
- Conférence inspirante sur les évolutions du management et l'émergence de la nouvelle posture coach
- Les profils de personnalités et leurs besoins d'accompagnement
- Les pratiques des managers coachs

→ Intersession: auto-observation et capsule d'entraînement

Module 2 : S'exercer à la posture manager coach
- Mise en pratique des outils et méthodes du manager-coach - 1
- Découvrir son profil de manager et mettre en place son plan de développement pour devenir manager-coach

Intersession: capsule d'entraînement

Module 3 : Renforcer la posture manager coach
- Mise en pratique des outils et méthodes du manager-coach - 2
- Adapter sa posture aux profils des équipes

Les petits + de cette formation

- Conférence inspirante sur les nouvelles tendances du management
- Animation en mode coaching (débriefing individuel)
- Apport du modèle Management Drives - envoi du livre avec profil individuel et mise à disposition d'une application dédiée
- Capsules d'entraînement intersessions

Cibles : Dirigeants, Managers, DRH, Chefs de projet, Coachs, consultants & formateurs

Prérequis : Avoir rempli son profil Management Drives sur la plateforme

Durée de la formation : 3 jours + 45 minutes de débriefing individuel

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 2250€ HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Des exercices et cas pratiques supervisés en cours de parcours
- Grille d'évaluation complétée au fur et à mesure du parcours

DEVELOPPER UNE EQUIPE PERFORMANTE AVEC MANAGEMENT DRIVES

S'INSCRIRE

Objectifs

- Renforcer la connaissance de son style managérial avec Management Drives et s'appuyer sur les motivations pour développer un management adapté à tous les profils
- Optimiser la posture de manager en fonction de ses collaborateurs, de son équipe pour accroitre leur motivation et leur énergie
- Faire un feedback efficace individuel et collectif « en couleurs »
- Acquérir une méthode de développement de la performance et de l'engagement de l'équipe et établir son plan de progrès

Programme

Réalisation du profil + Débrief individuel en amont de la formation (par un coach certifié)

Module 1 :
- Comprendre son profil de management, ses forces, ses pièges et son impact sur les équipes

Module 2 :
- Identifier les différents profils de collaborateurs, leurs besoins et les leviers pour motiver et donner de l'énergie (inter- session : observation des profils de son équipe)

Module 3 :
- Adapter le type de management en fonction des profils et des besoins : feedback, évaluation, motivation. Plan d'actions personnel

Module 4 :
- Motiver une équipe de manière collective – établir un plan de progrès d'équipe avec l'outil MD Teamscan.

Les petits + de cette formation

- Animation par des formateurs coachs certifiés permettant travail sur soi et ancrage des pratiques de façon pérenne
- Un temps d'exploration + une séance de coaching pendant l'intersession
- Chaque participant repart avec un plan d'actions

Cibles : Managers, Responsables d'équipe, Responsables de projet

Prérequis : Avoir rempli son questionnaire (inclus dans cette formation) et avoir bénéficié d'un entretien individuel Management Drives

Durée de la formation : 2 jours, 1 debriefing individuel (45 min) / 4 sessions collectives de formation (4*3h30)

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 2850€ HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Évaluation des compétences via une grille d'évaluation qui sera remplie par chaque participant à la fin de la formation

MAXIMISER L'EFFICACITE D'UNE EQUIPE AVEC MANAGEMENT DRIVES

S'INSCRIRE

Objectifs

- Être en mesure de s'appuyer, dans ses pratiques quotidiennes, sur la profondeur et la puissance de la méthode Management Drives pour maximiser son efficacité et son impact, et ceux que son équipe.
  Cas d'usage : efficacité des réunions, efficience des prises de décision collective, motivation des équipes, communication impactante, capacité d'influence, feedback, simplification, gestion du stress, de l'énergie, des priorités, gestion des conflits, travail à distance…

Programme

Formation initiale d'un jour :

- Consolider les acquis (motivations, langage des couleurs) de la méthode Management Drives
- Identifier et analyser les pratiques quotidiennes dans lesquelles Management Drives peut changer la donne en termes d'efficacité et d'impact
- Formaliser un diagnostic des pratiques et comportements existants. Prendre conscience des mécanismes récurrents et prioriser les plus pénalisants. Identifier les leviers d'amélioration en interne et les modalités de leur mise en application
- Acquérir une boite à outils de méthodes et outils utilisables au quotidien basés sur Management Drives pour maximiser l'efficacité de l'équipe
- Etablir un plan de progrès individuel et d'équipe

Ateliers 2 et 3, d'un demi-jour chacun, de suivi & mise en pratique :

- Entrainement sur des cas concrets et sur de nouveaux comportements à adopter, dans la durée pour pérenniser la mise en œuvre effective de nouveaux comportements plus efficaces
- Séance de co-developpement

Accompagnement en Intersessions :

- 1 séance de coaching individuel et peer coaching par intersession

Les petits + de cette formation

- Animation par des formateurs coachs certifiés permettant un travail personnalisé pointu sur soi et son équipe
- Un accompagnement dans la durée pour garantir la mise en œuvre et l'adoption pérenne de nouveaux comportements. Incluant également deux séances de coaching pendant les intersessions et du peer-coaching
- Chaque participant repart avec une boite à outil directement utilisable et un plan d'actions personnalisé

Cibles : Managers, Responsables d'équipe, Responsables de projet

Prérequis : Avoir rempli son questionnaire (inclus dans cette formation) et avoir bénéficié d'un entretien individuel Management Drives

Durée de la formation : 1 jour de formation + 2 ateliers collectifs (2*3h30) + 2 heures de coaching individuels

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1650€ HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Évaluation des compétences via une grille d'évaluation qui sera remplie par chaque participant à la fin de la formation

MANAGER AUTREMENT EN TEMPS DE CRISE

Mieux gérer la diversité des profils et leurs besoins en temps de crise et face à l'incertitude grâce à Management Drives

S'INSCRIRE

Objectifs

- Renforcer la connaissance de son style managérial avec Management Drives
- Optimiser sa posture de manager en fonction de ses collaborateurs, de son équipe pour accroitre leur motivation et leur énergie
- Comprendre les réactions des différents profils face à une situation de crise et comment mieux les accompagner
- Acquérir une méthode de management adaptatif en temps de crise

Programme

Réalisation du profil + Debrief individuel en amont de la formation

Module 1 :

- Comprendre son profil de management, ses forces, ses pièges et son impact sur les équipes

Module 2 :

- Identifier les différents profils de collaborateurs, leurs besoins et les leviers pour motiver et donner de l'énergie (inter- session : observation des profils de son équipe)

Module 3 :

- Comprendre les besoins des profils face à la crise et à l'incertitude et savoir adapter son type de management en fonction : type de soutien, communication, écoute. Plan d'actions personnel

Module 4 :

- Capitaliser sur les forces de l'équipe en temps de crise – comprendre et établir un plan de progrès d'équipe avec l'outil MD TeamScan.

Moyens pédagogiques

- Animation en mode coaching, apport du modèle Management Drives, livret pédagogique téléchargeable et profil sur mesure réalisé en ligne. Envoi d'un livre avec profil individuel à domicile. Mise à disposition d'une application.

Les petits + de cette formation

- Animation par des formateurs coachs certifiés permettant travail sur soi et ancrage des pratiques de façon pérenne
- Un temps d'exploration + une séance de coaching pendant l'intersession
- Chaque participant repart avec un plan d'actions

Cibles : Managers, Responsables d'équipe, Responsables de projet

Prérequis : Avoir rempli son questionnaire (inclus dans cette formation) et avoir bénéficié d'un entretien individuel Management Drives

Durée : 2 jours, 1 debriefing individuel (45 min), 4 sessions collectives de formation (4*3h30)

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 2850€ HT.
Intra : tarif sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : A déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Évaluation des compétences via une grille d'évaluation qui sera remplie par chaque participant à la fin de la formation

GENERER DE LA COHESION D'EQUIPE AVEC PROCESS COM®

S'INSCRIRE

Objectifs

- Développer la cohésion et la performance de l'équipe par une communication plus efficace
- Comprendre le mode de fonctionnement relationnel de l'équipe et la signification des incompréhensions, des malentendus et des conflits
- Acquérir un langage et des outils communs pour un traitement optimum et positif des désaccords
- Ajuster les visions de chacun et faire émerger des solutions collectives et individuelles pérennes
- Fédérer l'équipe autour d'objectifs en augmentant l'implication et la motivation de chacun

Programme

Module 1 : Appréhender le modèle Process Com®

- Caractéristiques des six types de personnalité et de la structure de personnalité
- Découverte de son profil et de celui de l'équipe : gestion des différences et adéquation avec la mission de l'équipe

Module 2 : Découvrir les modes et critères de fonctionnement de l'équipe

- Les canaux de communication propre à chacun, entraînement à leur utilisation
- Respecter la diversité des besoins psychologiques et des motivations au sein de l'équipe

Module 3 : Optimiser et réguler les relations du groupe

- Etablir un mode de résolution optimal par la prise en compte des visions et des perceptions de chaque membre de l'équipe
- Gérer les comportements « sous stress » au sein de l'équipe, réguler la communication

Module 4 : Consolider et rendre pérenne la cohésion

Les petits + de cette formation

- Des séances de découverte en binôme
- Une approche collective pour mieux se comprendre et mieux comprendre les autres
- Enchaînement de réflexions collectives, de temps d'expérimentation, de débriefings et d'apports didactiques afin de mettre à jour les modes de communication, de management et de régulation du groupe

Cibles : Equipes, Comités de Direction, Comités Exécutifs

Prérequis : Avoir rempli son questionnaire en ligne (inclus dans cette formation)

Durée de la formation : 2 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1350€
Intra forfait : sur demande

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Des exercices et cas pratiques supervisés en cours de parcours
- Grille d'évaluation complétée au fur et à mesure du parcours

MAITRISER LE CO-DÉVELOPPEMENT POUR BOOSTER LA PERFORMANCE DE VOTRE EQUIPE

S'INSCRIRE

Objectifs

- Comprendre la philosophie et les principes du co-développement professionnel.
- Expérimenter la méthode à partir de situations réelles rencontrées par les participants.
- Développer la posture réflexive, l'écoute active et la capacité d'entraide entre pairs.
- Construire des plans d'action opérationnels issus des échanges entre managers.
- Ancrer une dynamique d'apprentissage collectif et de progrès continu dans l'équipe.

Programme

- **Découverte du co-développement :** Origine, principes, cadre, rôles et étapes clés.
- **Expérimentation guidée :** Animation d'un cas réel proposé par un participant.
- **Apprentissage collectif :** Retour sur la pratique, débrief, identification des leviers et bonnes pratiques.
- **Approfondissement des postures :** Feedback, écoute, reformulation, régulation des émotions, soutien entre pairs.
- **Transfert en situation réelle :** Construction d'un plan d'action et ancrage dans la pratique managériale.
- **Évaluation et clôture du cycle :** Bilan collectif, partage de réussites et perspectives d'évolution.

Les petits + de cette formation

- Approche expérientielle et participative : la méthode du co-développement repose sur la mise en pratique immédiate.
- Apprentissage entre pairs : chaque participant travaille sur un cas réel, en alternant les rôles de "client", "consultant" et "facilitateur".

Cibles : Managers, chefs de projet, responsables d'équipe, ou toute personne souhaitant renforcer sa pratique managériale et sa posture de coopération.

Prérequis : Aucun prérequis formel. La formation s'appuie sur les situations vécues par les participants.

Durée de la formation : 1 jour en présentiel et 4 séances de 2h en distanciel.
En présentiel : Découverte de la méthode, mise en pratique guidée, création du cadre collectif.
En distanciel : Sessions de co-développement espacées de 2 à 3 semaines, permettant l'expérimentation, le partage de cas réels et la consolidation des apprentissages.

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1400€ HT
Intra forfait : sur demande

Prochaines dates de formation
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Auto-évaluation de la progression en début et fin de parcours.
- Observation des mises en pratique et retours du groupe.
- Formalisation d'un plan d'action personnel.

LE POUVOIR DE L'INTELLIGENCE COLLECTIVE POUR DÉVELOPPER LA COHÉSION DE VOTRE ÉQUIPE

S'INSCRIRE

Objectifs

- Comprendre les principes et bénéfices de l'intelligence collective
- Adopter une posture de responsable-facilitateur favorisant l'échange, l'écoute et l'apprentissage collectif
- Savoir concevoir et animer des temps collectifs productifs et engageants
- Développer la coopération, la créativité et la cohésion au sein de son équipe

Programme

Module 1 : Comprendre les fondamentaux de l'intelligence collective

- Identifier les leviers et conditions d'émergence de l'intelligence collective
- Découvrir les différentes approches et formats d'animation collaboratifs (ateliers, cercles, forums, flash codev, etc.)
- Clarifier les rôles et postures clés en intelligence collective : enjeux, cadrage, processus relationnels, feedbacks, intelligence situationnelle
- Expérimenter des outils et méthodes d'intelligence collective favorisant la coopération et l'expression de chacun

Module 2 : Développer sa posture et ses compétences de responsable

- Approfondir les postures d'écoute, de feedback et de questionnement favorisant la confiance et la créativité collective
- S'entraîner à animer différentes séquences collaboratives à partir de situations réelles
- Analyser les dynamiques de groupe et les apprentissages collectifs issus des ateliers
- Construire un plan d'intégration de l'intelligence collective dans son organisation et ses pratiques managériales

Les petits + de cette formation

- Des séances de coaching collectif en petits groupes par un coach certifié pour modéliser les bonnes pratiques.
- Mise en situation et expérimentation pour une meilleure appropriation
- Apport de concepts clés sur la dynamique collective et la coopération pour plus d'impact

Cibles : Dirigeants, Managers, Equipes

Prérequis : Avoir une expérience en management d'équipe

Durée de la formation : 2 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1200€ HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Évaluation des compétences via une grille d'évaluation qui sera remplie par chaque participant à la fin de la formation

serensys

Formations soft skills et développement professionnel

Nos formations

Soft skills et développement professionnel

Dans un **monde qui s'accélère** dans lequel **l'évolution des métiers est permanente**, il est plus que jamais nécessaire d'acquérir **de nouvelles compétences soft** pour se développer en continu.

- Développer ses **soft skills et son aisance en public** – fondamentaux
- Développer ses **soft skills et son aisance en public** – avancé
- **Mieux se connaitre** avec **Management Drives**
- **Mieux communiquer et collaborer** avec **Management Drives**
- Savoir **gérer son temps et ses priorités**
- Travailler en **mode de projet**
- Devenir **Certifié Management Drives**

serensys

DEVELOPPER SES SOFT SKILLS ET SON AISANCE EN PUBLIC - FONDAMENTAUX -

S'INSCRIRE

Objectifs

- Être plus à l'aise pour présenter des sujets avec une communication fluide et percutante
- Savoir s'adapter à son public, convaincre et embarquer
- Travailler sa posture et son intonation d'animateur / facilitateur
- Gérer son trac et ses projections
- Prendre confiance en soi et être moins déstabilisé sur cette thématique

Programme

Session 1 : communication et perceptions

- Rappel des éléments de communication orale : ingrédients, schéma, obstacles
- Prendre conscience des différences de perception : visions du monde, modélisation du cerveau, comportements induits
- *Exercice : Eviter la distorsion et identifier les faits des interprétations face à son interlocuteur*

Session 2 : stress, gestion des émotions et du trac

- Connaître les origines, manifestations et conséquences du stress (selon l'OMS)
- Reconnaitre, accueillir et gérer ses émotions, notamment devant une large audience (naissance, message et conséquences de leur accumulation)
- Appréhender le trac : cohérence cardiaque, identification du trac et méthode de gestion

Session 3 : s'adapter à son public

- Savoir questionner, reformuler et clarifier pour mieux capter l'auditoire et répondre aux attentes
- Fondamentaux et outils de la communication assertive (CNV, DESC, OSBD)

Session 4 : entraînement oral

- Le pont vers la communication et la prise de parole en public
- Le feedback et la rétroaction
- Exercices : poser sa voix, respirer, ouvrir sa gestuelle, articuler

Les petits + de cette formation

- Des retours d'expérience entre chaque session
- Une résolution de situation difficile mise en place collectivement
- Une approche pragmatique et une application concrète en séance des différents outils et techniques

Cibles : Pour tous

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 4 x ½ journée

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1200€ HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Des exercices et cas pratiques supervisés en cours de parcours
- Des sessions de speed co-développement pour mesure l'acquisition des compétences
- Grille d'évaluation complétée à la fin de la session

DEVELOPPER SES SOFT SKILLS ET SON AISANCE EN PUBLIC - AVANCÉ -

S'INSCRIRE

Objectifs

- Trouver les leviers de motivation des équipes / du public afin de pouvoir les embarquer et compter sur eux comme relais
- Pouvoir désamorcer les débats, incompréhension, conflits en travaillant une posture assertive, bienveillante et ouverte, et identifiant ses propres déclencheurs de stress
- Assoir ses acquis et s'entraîner sur des situations réelles / cas pratiques en reprenant des exercices sur les perceptions, l'intonation, la reformulation, le questionnement (des fondamentaux)

Programme

Session 1 : Les leviers de motivation avec Management Drives

- Comprendre son profil, ses force naturelles, ses pièges dans les interactions
- Approfondir les 6 motivations de Management Drives et comprendre son leadership et son fonctionnement sous stress
- Reconnaître les situations / personnalité déclencheur du stress à la lumière de ses motivations

Session 2 : Approfondir les forces et détecter les pièges de son profil MD sous stress

- Savoir repérer les couleurs et « drives » de ses interlocuteurs pour actionner une communication adaptée
- S'entraîner dans différents styles de communication face à divers profils
- Développer son leadership dans la durée et désamorcer les incompréhensions / conflits

Session 3 : Embarquer les équipes / le public comme relais

- Comprendre l'approche globale de l'accompagnement du changement et ses concepts fondamentaux
- Appréhender quelques outils pour accompagner le changement et embarquer
- Mise en application sur des situations vécues des outils en lien avec une communication assertive et percutante

Les petits + de cette formation

- L'intégration de l'outil Management Drives
- Des retours d'expérience entre chaque session
- Une résolution de situation difficile mise en place collectivement
- Une approche pragmatique et une application concrète en séance des différents outils et techniques

Cibles : Pour tous

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 3 x ½ journée

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 900€ HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Des exercices et cas pratiques supervisés en cours de parcours
- Des sessions de speed co-développement pour mesure l'acquisition des compétences
- Grille d'évaluation complétée à la fin de la session

serensys

MIEUX COMMUNIQUER ET MIEUX COLLABORER AVEC MANAGEMENT DRIVES

S'INSCRIRE

Objectifs

- Mieux se connaître et appréhender ses drivers : prendre conscience de ses motivations et des leviers de mise en action
- Prendre du recul sur ses forces naturelles et savoir s'en servir pour se développer. Prendre conscience également de ses sources d'irritants
- Renforcer la confiance en soi et mieux gérer son stress et son énergie
- Mieux communiquer avec les autres et en fonction de leurs profils
- Développer ses compétences de communication sous tension

Programme

Réalisation du profil et debriefing individuel en amont de la formation

Session 1 : Comprendre son profil, ses force naturelles, ses pièges

- Approfondir les 6 motivations de Management Drives et comprendre son mode de fonctionnement naturel
- Reconnaître les irritants à la lumière de ses motivations
- Capitaliser sur les boosters d'énergie et repérer ce qui en enlève

Session 2 : Approfondir les forces et les pièges de son profil sous stress

- Prendre conscience de son mode de fonctionnement sous stress
- Construire un plan d'actions personnel pour développer son leadership

Session 3 : Identifier le profil de son interlocuteur et s'adapter

- Comprendre les profils de mes interlocuteurs pour mieux adapter ma communication
- Prendre conscience et identifier la communication adaptée aux 6 motivations
- Savoir adapter son canal et son style de communication face à divers profils de personnes

Session 4 : Savoir gérer les situations sous tensions

- Améliorer sa capacité à communiquer en contexte difficile (stress, tension, profil irritant)
- Construire un plan d'actions personnel pour aller plus loin

Les petits + de cette formation

- Des séances de coaching individuel par un coach certifié pour permettre d'exploiter tout son potentiel.
- Une approche collective pour mieux se comprendre et mieux comprendre les autres
- Une formation encore plus puissante en équipe !

Cibles : Dirigeants, Managers, Collaborateurs, Equipes

Prérequis : Avoir rempli son questionnaire management drives et avoir bénéficié d'un entretien individuel.

Durée de la formation : 2 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1650€ HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Évaluation des compétences via une grille d'évaluation qui sera remplie par chaque participant à la fin de la formation

MIEUX SE CONNAITRE ET COMMUNIQUER AVEC PROCESS COM®

S'INSCRIRE

Objectifs

- Découvrir et acquérir un concept de communication avancé et performant
- Mieux comprendre son fonctionnement et celui des autres pour développer une approche constructive
- Adapter sa communication au profil de ses interlocuteurs pour renforcer l'efficacité de la relation
- Anticiper et gérer les comportements sous stress pour restaurer une communication efficace dans les situations tendues

Programme

Mieux se connaître et comprendre son fonctionnement

- Appréhender les origines et concepts du modèle Process Com®
- Découvrir les caractéristiques des six types de personnalité et leur processus de communication
- Identifier sa perception, ses sources de motivation et son style d'interaction

Apprendre à entrer en relation face à différents types d'interlocuteurs

- Développer son écoute et ses qualités d'observation en interaction
- Repérer le type de personnalité de ses interlocuteurs : la matrice d'identification
- Utiliser le bon canal de communication pour être entendu de chacun

S'exercer à une communication agile dans le respect de l'autre

- Savoir définir et reconnaître les besoins positifs et négatifs de ses interlocuteurs
- S'approprier les différents styles d'interaction en fonction des types.
- Communiquer en fonction du canal/perception/besoin de son interlocuteur.

Déjouer les pièges de la mécommunication en situation de stress

- Evaluer les comportements prévisibles des six types de personnalité sous stress
- Identifier les situations qui, pour soi, sont sources de stress
- Gérer la pression et sortir de la spirale de stress en activant les leviers d'actions de la PCM

Les petits + de cette formation

- Alternance entre présentation du modèle, illustrations vidéo et réflexions communes partagées.
- Mise en pratique et entraînement dans un principe de réalité professionnelle.
- Une approche personnalisée : chaque participant reçoit son inventaire de personnalité Process Com® et l'exploite avec l'animateur.

Cibles : Dirigeants, Managers, Collaborateurs, Chefs de projet

Prérequis : Avoir rempli son questionnaire Process Com® en ligne sur la plateforme dédiée

Durée de la formation : 2 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1200€ HT
Intra forfait : Sur demande

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Des exercices d'entraînement à la communication Process Com® supervisés durant les 2 jours
- Évaluation des compétences via une grille d'évaluation qui sera remplie par chaque participant à la fin de la formation

serensys

SAVOIR GERER SON TEMPS ET SES PRIORITES

S'INSCRIRE

Objectifs

- Déterminer son profil individuel selon la grille des styles de management
- Prendre conscience de l'impact de ses drivers sur la gestion des priorités
- Maitriser les méthodes et outils de gestion des priorités
- Elaborer un plan d'actions spécifique selon son contexte et ses besoins

Programme

Matin : Mieux se connaitre face au temps
- Les fondamentaux de la gestion du temps
- Connaitre son profil et ses impacts sur la gestion du temps et des priorités
- Définir ses priorités et tenir compte de ses besoins

Après-midi : Faire du temps un allié
- Les outils et méthode pour gérer le temps et les priorités
- Elaborer un plan d'actions individuel / collectif
- Mise en pratique

Les petits + de cette formation

- Un plan d'action élaboré en séance
- Des retours d'expérience
- Une approche pragmatique et une application concrète en séance des différents outils et techniques

Cibles : Pour tous

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 1 jour

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 600€ HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Des exercices et cas pratiques supervisés en cours de parcours
- Grille d'évaluation complétée à la fin de la session

TRAVAILLER EN MODE PROJET

S'INSCRIRE

Objectifs

- Comprendre les avantages et spécificités du travail en mode projet
- Identifier les incontournables d'un management de projet : rôles et responsabilités
- Se familiariser avec les outils de pilotage et d'organisation
- Adopter une communication favorisant la motivation et l'engagement des parties prenantes

Programme

Appréhender le contexte et les enjeux de la démarche projet

- La gestion de projet et la posture de chef de projet : de quoi parle-t-on ?
- Comment donner un sens et des objectifs en intégrant le projet dans la vision stratégique de l'entreprise ?

Préparer la mise en route du projet

- Etablir une feuille de route, identifier les étapes, les contributeurs et les parties prenantes
- Clarifier les missions et zones de responsabilités de chacun
- Evaluer la communication requise et sa fréquence en fonction de l'enjeu

Piloter et gérer le projet

- S'approprier les méthodes et outils clés de la conduite de projet
- Animer une équipe projet et forger l'appartenance

Accompagner et conduire le changement

- Communiquer autour du projet : décliner et relayer la vision de la Direction, Impulser une dynamique positive
- Identifier et lever les résistances pour favoriser l'engagement, la participation et le consentement
- Gérer les tensions et situations délicates

Les petits + de cette formation

- Interactive, expérientielle et ajustée aux bonnes pratiques internes en réponse aux priorités opérationnelles des chefs de projet
- 2 expertises abordées : les outils de la gestion de projet et la dimension relationnelle
- Stimulante et modélisante pour les participants qui pourront s'appuyer à la fois sur le fond (concepts et outils) et la forme (dynamique de groupe)

Cibles : Chefs de projet, Contributeurs de projet, Dirigeants, managers

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 2 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1200€ HT
Intra forfait : sur demande

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Des exercices et cas pratiques supervisés durant la formation, basés sur des cas concrets
- Plan d'action individuel
- Grille d'évaluation complétée au fur et à mesure du parcours

DEVENIR CERTIFIE MANAGEMENT DRIVES

S'INSCRIRE

Objectifs

- Acquérir le langage des couleurs Management Drives et savoir l'utiliser pour accompagner individus, équipes et organisations
- Acquérir les méthodologies de debriefing individuels et collectifs, ainsi que les méthodes d'animation d'équipes (selon les standards Management Drives Internationaux) pour :
  - Accompagner les personnes dans la connaissance de leurs drivers de motivations, la gestion de leur énergie et de leur stress, le développement de leurs compétences de management
  - Accompagner une équipe vers une plus grande cohésion, une meilleure performance, un fonctionnement plus efficient, des relations plus saines, une meilleure communication
  - Savoir mettre en place des plans de progrès et d'action. Améliorer le fonctionnement entre un manager et son équipe. Accompagner la coopération dans une équipe ou entre deux équipes
- Savoir utiliser le logiciel Management Drives

Programme

Module 1 :
- Maîtriser l'outil & le restitution client
- S'entrainer sur des cas pratiques de profils individuels
- Certification : individuel

Module 2 :
- Maîtriser l'outil de diagnostic équipe
- Développer les équipes dans la durée
- Accompagner un dirigeant & son équipe
- S'entrainer & préparer la certification équipe
- Accompagner les organisations & les transformations
- Réflexion collaborative sur des cas pratiques
- Certification : Equipe et Organisation

Les petits + de cette formation

- Une formation certifiante
- Une méthode innovante, pragmatique, internationale utilisable pour les individus, les équipes et les organisations
- Des méthodologies et outils clés en main

Cibles : DRH, Responsables formation, Coachs, consultants & formateurs

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 5 jours – 2 Modules de 2,5 jours

Prix de la formation en inter-entreprises :
- Cursus complet en présentiel 2 modules pour les entreprises: 4 900 € HT
- Cursus complet en présentiel 2 modules pour les indépendants: 3 990€ HT

Prix de la formation en intra-entreprise : sur devis

Prochaines dates de formation
Promo N°1 - Profils individuels – Du 13 au 15 janvier 2026
Promo N°1 – **Profils collectifs –** Du 3 au 5 février 2026

Modalité d'évaluation

La certification fait l'objet de 2 examens :
- Validation des acquis vs debriefing des profils individuels à l'issue du 1er module
- Validation des acquis vs debriefing des profils collectifs et du teamscan à l'issue du 2eme module

Chaque examen dure environ 20 minutes et repose sur le debriefing d'un cas pratique, remis la veille pour préparation. L'évaluation repose entre autres sur le respect d'un certain nombre d'éléments devant être détaillés lors du debriefing et listés dans une liste remise aux participants. L'examinateur valide alors l'acquisition des compétences. En cas d'échec, le candidat aura droit à une session de rattrapage dès la semaine suivante.

serensys

Formations enjeux RH

Nos formations

Soutien aux enjeux RH

Dans un contexte où les exigences sociales, réglementaires et humaines s'intensifient, **la fonction RH joue un rôle clé pour garantir un climat de travail sain et durable**. Recrutement, QVCT, prévention des RPS, gestion des situations sensibles : **les professionnels RH sont en première ligne pour accompagner les transformations, sécuriser les pratiques et soutenir équipes et managers.**

Ce pilier **« Soutien aux enjeux RH »** a été conçu pour offrir aux acteurs RH des **repères clairs**, des **méthodes opérationnelles** et des **outils immédiatement mobilisables** pour répondre aux défis du quotidien :

- **Les fondamentaux du rôle HRBP**
- **Développer son impact en tant que HRBP/DRH**
- **Approfondissement HRBP : accompagner les situations sensibles**
- **Prévenir, détecter et accompagner les Risques PsychoSociaux**
- **Le manager : acteur de proximité dans la gestion des Risques PsychoSociaux**

serensys

LES FONDAMENTAUX DU RÔLE HRBP

S'INSCRIRE

Objectifs

- Appréhender l'évolution de la fonction RH et son rôle stratégique dans le développement des organisations aujourd'hui
- Incarner le rôle de HR Business Partner : son positionnement, ses enjeux, ses challenges
- S'approprier la posture du HRBP
- Piloter et optimiser les principaux processus RH

Programme

Debrief individuel Management Drives en amont de la formation

Sessions 1 et 2 (2 jours consécutifs)

- Appréhender le rôle stratégique de la fonction RH
- S'approprier le rôle et la posture du HRBP en comprenant son positionnement, ses enjeux, ses challenges
- Savoir agir en tant que support auprès du Management, de la Direction et des collaborateurs
- Connaître les piliers de la transformation des organisations
- Utiliser Management Drives dans sa communication interpersonnelle

Séance de coaching individuel entre jour 2 et 3

Sessions 3 :

Piloter et optimiser les principaux processus RH (partie 1) :

- Recruter & accompagner les managers dans leur recrutement de collaborateurs
- Gérer les rémunérations
- Évaluer et rétribuer la performance
- Prévenir et gérer les RPS et accompagner les situations individuelles sensibles

Séance de coaching individuel entre les 2 sessions

Sessions 4 :

Piloter et optimiser les principaux processus RH (partie 2) :

- Manager les talents
- Gérer les relations avec les partenaires sociaux
- Piloter les processus de réorganisation avec le management / les partenaires sociaux
- Gérer les fins de contrat

Séance de coaching individuel en fin de programme

Les petits + de cette formation

- Des sessions de coaching individuel entre les sessions
- La mise en place de groupes de pairs
- La méthode Management Drives dont la réalisation du profil individuel du participant
- Des cas pratiques
- Chaque participant repart de chaque session avec des actions concrètes à mettre en œuvre

Cibles : Nouveaux HRBP ou en devenir

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 4 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 2400 euros
Intra forfait : sur devis

Date de formation en 2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- De nombreux exercices de mise en pratique supervisés
- Une grille d'évaluation remplie en fin de parcours

DEVELOPPER SON IMPACT EN TANT QUE HRBP / DRH

S'INSCRIRE

Objectifs

- Se positionner en Business Partner auprès de la direction et des managers
- Développer son Leadership et son impact
- Accompagner le changement
- Accompagner les situations individuelles sensibles

Programme

Debrief individuel Management Drives en amont de la formation

Session 1 : Leadership personnel

- Découvrir son profil de Leader, ses forces et ses pièges (avec Management Drives)
- Utiliser Management Drives dans sa communication interpersonnelle
- Acquérir et mettre en pratique les outils du développement du Leadership personnel

Séance de coaching individuel entre les 2 sessions

Session 2 : accompagner le changement

- Connaître et mettre en œuvre les piliers de la transformation des organisations
- Accompagner les managers dans l'évolution de leurs postures / pratiques managériales
- Aider les organisations à anticiper et gérer l'évolution des métiers (techniques, IA, ...)

Séance de coaching individuel entre les 2 sessions

Session 3 : perfectionner sa posture

- Adapter sa posture de HRBP/DRH en fonction des interlocuteurs et des situations
- Créer la relation et asseoir sa légitimité auprès du Top Management, des partenaires sociaux et des collaborateurs
- Accompagner les situations sensibles individuelles (burn-out, conflits, problèmes de performance, handicap, aidants, retour au travail après un accident de vie...)

Séance de coaching individuel en fin de programme

Les petits + de cette formation

- Des sessions de coaching individuel entre les sessions
- La mise en place de groupes de pairs
- La méthode Management Drives dont la réalisation du profil individuel du participant
- Des cas pratiques avec des retours d'expérience propres à chaque participant
- Alternance de vidéos et de d'exemples d'entreprise

Cibles : HRBP/RRH confirmés et DRH

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 3 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1800 euros
Intra forfait : sur devis

Date de formation en 2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- De nombreux exercices de mise en pratique supervisés
- Une grille d'évaluation remplie en fin de parcours

APPROFONDISSEMENT HRBP : ACCOMPAGNER LES SITUATIONS SENSIBLES

S'INSCRIRE

Objectifs

- Acquérir les outils pour accompagner les situations individuelles sensibles (signes d'épuisement professionnel, conflits, problèmes de performance, handicap, aidants, retour au travail après un accident de vie...)
- Adapter sa posture en fonction des situations et des interlocuteurs (collaborateurs, management, partenaires sociaux)
- Savoir gérer ses propres émotions dans des contextes émotionnellement chargés

Programme

Session 1 : accompagner les situations sensibles

- Connaitre le cadre légal et les enjeux pour l'entreprise
- Gérer la relation et adopter la bonne posture en fonction des interlocuteurs et des situations
- Comprendre le rôle des partenaires sociaux dans ces situations et gérer la relation
- Acquérir des méthodes et des outils pour gérer concrètement les différentes situations :
    - Prévenir les RPS et gérer les situations conflictuelles
    - Accompagner les situations individuelles particulières telles que le handicap et le fait d'être aidant
    - Accompagner les collaborateurs de retour au travail après un accident de vie (grave maladie, deuil…)
- Être un vrai soutien pour les managers et les accompagner dans leur rôle pour gérer ces situations
- Savoir gérer et utiliser ses émotions pour accompagner les collaborateurs dans des contextes difficiles
- Savoir sur qui s'appuyer (ressources internes et externes)

Les petits + de cette formation

- Les échanges entre le formateur et les participants sur des expériences vécues
- Des cas pratiques pour s'exercer avec feedback des pairs et du formateur

Cibles : HRBP/RRH confirmés et DRH

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 1 jour

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 600 euros
Intra forfait : sur devis

Date de formation en 2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- De nombreux exercices de mise en pratique supervisés
- Une grille d'évaluation remplie en fin de parcours

PREVENIR, DETECTER ET ACCOMPAGNER LES RISQUES PSYCHOSOCIAUX

S'INSCRIRE

Objectifs

- Maitriser le cadre de lecture des RPS / QVCT / santé au travail
- Identifier les facteurs de risques psychosociaux liés aux conditions réelles de travail et les méthodes de diagnostic associées
- Prévenir et accompagner les managers dans une logique de qualité de vie au travail
- Intervenir efficacement lorsque des situations de risque sont avérées, en posture de soutien et de co-construction plutôt que de contrôle

Programme

Session 1 : Comprendre les RPS et la QVCT

- RPS, QVCT, santé au travail : de quoi parle-t-on ? - Définitions opérationnelles de la terminologie
- Comprendre les enjeux légaux et humains de la santé au travail et de la prévention
- Appréhender le rôle et les limites du dirigeant et du RH dans la chaîne de prévention

Session 2 : Détecter les signaux faibles

- Savoir identifier les signaux d'alerte
- Développer l'écoute active et la lecture du climat social
- Utiliser des outils de diagnostic participatif gérés en interne et/ou en externe (baromètre, Karasec, observation feedback collectif)

Session 3 : Agir en prévention avec les managers

- Sensibiliser et accompagner les managers à construire un dialogue autour de la charge de travail, du sens et de la reconnaissance
- Valoriser les outils de facilitation et de régulation d'équipe
- Cas pratique de Co-développement : comment accompagner un manager en difficulté ?

Session 4 : Gérer une situation de crise ou de risque avéré

- Savoir mobiliser les bons relais (CSE, Médecine du travail, direction, coach, …)
- Gérer l'urgence émotionnelle tout en maintenant la posture RH
- Cas pratique : construire un plan de prévention durable au regard du risque

Les petits + de cette formation

- 2 jours non consécutifs pour contextualiser dans son organisation
- La mise en place de groupes de pairs pour se challenger sur ses travaux individuels
- Benchmark d'entreprises
- Des vidéos d'expert-chercheurs sur le sujet
- Des workshops basés sur les cas concrets des participants
- Sensibilisation à la technique de Co-déveoppement

Cibles : DRH, équipe RH, Dirigeants

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 2 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1200€
Intra forfait : sur devis

Date de formation en 2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- De nombreux exercices et workshops supervisés
- Une grille d'évaluation remplie en fin de parcours

LE MANAGER : ACTEUR DE PROXIMITE DANS LA GESTION DES RISQUES PSYCHOSOCIAUX

S'INSCRIRE

Objectifs

- Identifier au plus tôt les signaux faibles de mal-être ou de dysfonctionnement dans son équipe
- Adopter les bons réflexes de prévention et de dialogue, en partenariat avec les RH
- Agir avec discernement lorsqu'une situation de risque ou de tension apparaît
- Développer un management soutenant de type "manager coach"

Programme

Session 1 : Comprendre son rôle dans la prévention des RPS

- Les RPS : définitions, causes, conséquences, responsabilités partagées
- Le rôle du manager : ni psychologue ni assistante sociale, mais acteur de prévention primaire
- Identifier sa zone d'action et savoir quand alerter les RH ou la Direction
- Développer une culture de dialogue et de confiance dans l'équipe

Session 2 : Détecter les signaux faibles

- Repérer les indicateurs individuels (fatigue, isolement, irritabilité, baisse d'engagement)
- Observer les signaux collectifs (climat social, tensions, absentéisme, turnover)
- Oser nommer ce qui se passe et créer un espace de parole sécurisé
- Exercices : lecture de situations, jeux de rôle d'entretien de détection

Session 3 : Agir en prévention au quotidien

- Instaurer des routines managériales favorables à la QVCT : feedback, reconnaissance, régulation des charges
- Savoir animer des temps de parole autour du travail
- Outils issus du coaching : questionnement, reformulation, écoute active, cadrage

Session 4 : Gérer une situation à risque et consolider sa posture managériale

- Conduire un entretien difficile ou d'alerte
- Savoir gérer son émotion et adopter la bonne distance relationnelle
- Étude de cas : gérer un collaborateur en épuisement
- Ancrer les apprentissages par un plan d'action individuel

Les petits + de cette formation

- 2 jours non consécutifs pour contextualiser dans son organisation
- Des workshops basés sur les cas concrets des participants
- Un plan d'action individuel
- La mise en place de groupes de pairs pour se soutenir dans le temps dans son plan d'action

Cibles : Managers d'équipe

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 2 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1200€
Intra forfait : sur devis

Date de formation en 2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- De nombreux exercices et workshops supervisés
- Une grille d'évaluation remplie en fin de parcours

serensys

Formations Relation client, marketing & communication

Nos formations

Relation Client, marketing et communication

Parce que la pérennité des entreprises est garantie entre autres par une **relation client forte**, il est essentiel de **soigner sa communication,** tant sur le fond que sur la forme, **et de s'assurer d'une stratégie et de méthodes en permanence actualisées**.

- **Réinventer sa relation Client** à l'ère du 4.0
- **Améliorer sa communication client** avec Management Drives
- **Communication 360° :** Identité, stratégie et performance
- Développer **un plan de communication puissant grâce à la méthode des personas**
- Réaliser des **présentations percutantes**

serensys

REINVENTER SA RELATION CLIENT A L'ERE DU 4.0

S'INSCRIRE

Objectifs

- Comprendre les évolutions de la relation client et leur impact sur les métiers de la relation client (vente, marketing, communication)
- Acquérir des méthodes pour redéfinir ses pratiques autour de la relation client (design thinking orienté client)
- Pratiquer les outils de la relation client 4.0 (persona, parcours clients, inbound)
- Intégrer un outil de compréhension des profils clients pour améliorer l'expérience des clients à tous les points de contact de la relation

Programme

Sessions 1 :
- Apport : Les fondamentaux de la relation client 4.0
- Autodiagnostic de ses pratiques
- Atelier design thinking sur un parcours client
- Plan d'action personnel

En intersession, les participants reçoivent un lien pour évaluer leur profil dans la relation client + un débriefing individuel

Sessions 2 :
- Apport : Les outils de la relation client 4.0
- Évaluation des pratiques
- Votre profil Management Drives : impacts sur la relation client
- Plan d'action personnel

En intersession, les participants sont invités à récolter des exemples de pratiques internes dans leur entreprise

Sessions 3 :
- Mettre en pratique les outils de la relation client
- Sur base des outils récoltés, travaux pratiques d'amélioration des outils

Les petits + de cette formation

- La découverte des dernières tendances des approches clients 4.0
- Des ateliers de mise en pratique et d'amélioration sur base des outils internes de l'entreprise
- La réalisation du Profil Management Drives pour comprendre ses forces et pièges dans la relation client et réajuster

Cibles : tous les experts de la relation client (commerce, marketing, conseil clientèle…)

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 3 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1950€
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Exercices de mise en pratique supervisés
- Grille d'évaluation des acquis en cours et en fin de formation

serensys

LES FONDAMENTAUX DU MARKETING DE L'OFFRE

S'INSCRIRE

Objectifs

- Comprendre les évolutions du métier marketing
- Acquérir les méthodes et outils du marketing 3.0 et 4.0
- Savoir faire une segmentation client, créer un persona et analyser un parcours client
- Savoir analyser un marché et mettre en place une stratégie de ciblage
- Savoir définir une proposition de valeur
- Développer un plan de lancement et de communication impactant

Programme

Module 1: (2 jours)
- Les approches centrées client
- Segmentation client et profils clients
- Parcours clients et expérience client
- Analyse de marché

En intersession, les participants travaillent sur un cas pratique

Module 2 :
- Insights, RTB et USP
- Value proposition
- Busines model
- Communication
- Plan de lancement

En intersession, les participants finalisent leur cas pratique

Jury d'évaluation des cas pratiques

Les petits + de cette formation

- La découverte des dernières tendances des approches clients 4.0
- Des ateliers de mise en pratique et d'amélioration sur base des outils internes de l'entreprise
- La réalisation du Profil Management Drives pour comprendre ses forces et pièges dans la relation client et réajuster

Cibles : métiers du marketing de l'offre

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 4 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 2550€
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Exercices de mise en pratique supervisés
- Grille d'évaluation des acquis en cours et en fin de formation
- Jury d'évaluation final

AMELIORER SA COMMUNICATION CLIENT AVEC MANAGEMENT DRIVES

S'INSCRIRE

Objectifs

- Mieux se connaître et appréhender ses drivers : prendre conscience de ses motivations et des leviers de mise en action
- Savoir repérer les drivers dominants de ses clients et leurs profils
- Mieux communiquer avec les clients et en fonction de leurs profils
- Développer ses compétences de communication sous différents formats avec les clients (e-mails, écrits, téléphone, oral…)

Programme

En amont de la 1ère session, les participants reçoivent un lien pour évaluer leur profil + un débriefing individuel

Sessions 1 :

- Approfondir les 6 motivations de Management Drives et comprendre son mode de fonctionnement naturel
- Reconnaître ses forces naturelles dans la relation client et ses pièges

Sessions 2 :

- Apport : les modes de communication des différents profils.
- Savoir les repérer et repérer les drivers motivants selon les profils
- Mise en pratique des approches clients en fonction des profils des interlocuteurs
- Déclinaison en fonction des supports de communications appliqués au contexte professionnel: écrits, soutenances, e-mail, téléphone, face à face,...

En intersession, les participants sont invités à s'exercer sur des situations clients dans leur entreprise

Sessions 3 :

- Sur base des cas récoltés, travaux pratiques d'amélioration
- Travail des points durs et pièges en fonction de son profil

Les petits + de cette formation

- Des ateliers de mise en pratique et d'amélioration sur base des pratiques internes de l'entreprise
- La réalisation du Profil Management Drives pour comprendre ses forces et pièges dans la relation client et réajuster

Cibles : tous les experts de la relation client (commerce, marketing, conseil clientèle…)

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 3 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1950€
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Exercices de mise en pratique supervisés
- Grille d'évaluation des acquis en cours et en fin de formation

COMMUNICATION 360° : IDENTITE, STRATEGIE ET PERFORMANCE

S'INSCRIRE

Objectifs

- Maitriser les différents outils et approches de communications nécessaires à la définition d'une stratégie efficace et d'un plan de communication performant
- S'approprier le vocabulaire et les notions clés
- Formaliser le socle identitaire de l'entreprise (plateforme de communication)
- Définir les grandes étapes et prochains chantiers à initier par l'équipe projet
- Identifier les indicateurs de performance

Programme

Module 1 : Concepts, outils et diagnostic
- Les différentes typologies de communication : présentation et objectifs
- Le socle identitaire : la plateforme de marque (présentation et formalisation)
- Les déclinaisons de la plateforme de marque (maping, identité visuelle, ligne éditoriale, charte d'engagements, brand content)
- Atelier : diagnostic des outils et supports existants, plan d'actions

Module 2 : Digital, stratégie et performance
- Focus sur la communication digitale
- Les supports de communication digitale (site internet, plateformes et réseaux sociaux, etc.)
- Spécificités et cibles
- Mesures de performance
- Stratégie de contenu
- Les bases du référencement
- Le plan de communication

Les petits + de cette formation

- Livret de formation remis aux participants
- Exercices en binômes et en sous-groupes
- Fiches outils remises aux participants pour déployer les outils dès le retour au travail.

Cibles : Dirigeants de TPE et PME, Responsables de communication en prise de poste, Marketing managers

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 2 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 1200€ HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Des exercices et cas pratiques supervisés en cours de parcours
- Grille d'évaluation complétée au fur et à mesure du parcours

DEVELOPPER UNE COMMUNICATION PUISSANTE AVEC LES PERSONAS

S'INSCRIRE

Objectifs

- Comprendre les nouvelles approches client utilisant les personas
- Savoir créer ses persona applicables à la communication dans son entreprise
- Acquérir les outils et méthodes pour utiliser les personas dans sa communication

Les petits + de cette formation

- La découverte des dernières tendances des approches communication
- Des ateliers de mise en pratique et d'amélioration sur base des outils internes de l'entreprise
- La remise de templates prêts à l'emploi pour créer ses personas et ses parcours clients dès son retour au travail

Programme

Matin :

- Les fondamentaux des nouvelles approches de communication basées sur les personas
- Exercice d'identification des cas concrets applicables à son contexte professionnel
- Les règles de la création d'un bon persona
- Exercice de création d'un persona sur la base d'un cas pratique

Après-midi :

- Les cas d'utilisation des persona dans la communication
- Exercice de mise en pratique sur un cas concret de son entreprise
- Créer un catalogue de persona – exemples d'entreprises
- Cas pratique et mise en route pour la suite

NB : possibilité de compléter les personas avec un module d'enrichissement des profils psychologiques des personas avec la méthode Management Drives

Cibles : tous les experts de la relation client (commerce, marketing, conseil clientèle)

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 1 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 600€
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Exercices de mise en pratique supervisés
- Grille d'évaluation des acquis en fin de formation

REALISER DES PRESENTATIONS PERCUTANTES

S'INSCRIRE

Objectifs

- Savoir réaliser des présentations Powerpoint esthétiques et impactantes pour valoriser le message et l'image de votre entreprise

Programme

Les grandes étapes d'une présentation réussie

Le masque de diapositive

- Créer un masque
- Modifier un masque
- Utiliser un masque

Optimiser et mettre en valeur des contenus textes Visuels et esthétisme

- Les différentes typologies de visuels
- Banques d'images, d'icônes et de pictogrammes
- Mise en page
- Techniques et astuces (rogner, repiquer une couleur, créer un bouton, créer des ombres et des liens, etc.)

Animations

- Créer des animations en fonction du contenu et de l'objectif

Les petits + de cette formation

- Livret de formation remis aux participants
- Exercices et supports participants retravaillés

Cibles : Toute personne réalisant régulièrement des présentations ayant vocation à promouvoir un contenu ou un message. Exemples : chefs de projet, chargés de communication, Assistantes de Service ou de Direction

Prérequis : Maitriser les bases du logiciel Powerpoint et venir en formation munie d'un ordinateur équipé du logiciel Powerpoint

Durée de la formation : 1 jour

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 600€ HT
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pourvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

Modalité d'évaluation

- Des exercices et cas pratiques supervisés en cours de parcours
- Grille d'évaluation complétée au fur et à mesure du parcours

Accessibilité

- L'inclusion de tous est une valeur forte portée par Serensys
- Nos locaux sont accessibles à tous, sans distinction, et sont adaptés à tout type de handicap. Tous peuvent y circuler.
- A la demande, nous adaptons nos contenus de formations aux divers handicaps.
- Nos formations peuvent également être dispensées en distanciel.
- Si la formation a lieu chez un client, les locaux doivent être accessibles à tous et à tous les types de handicap et permettre une libre circulation.

Notes

Notes

Conditions générales de vente

Les présentes Conditions Générales de Vente régissent l'activité commerciale de SERENSYS SARL, au capital de 1 000 euros, dont le siège social est situé 8 place Antonin Poncet 69002 Lyon, immatriculée au RCS de LYON 794 223 636 sous le numéro 794223636, téléphone : 0428387690, caroline.repoux@serensys.fr (le Vendeur).
Le réseau SERENSYS, présent sur Lyon, Paris conçoit, élabore et dispense des formations. Dans les paragraphes qui suivent, il est convenu de désigner par:
- Client: toute personne physique ou morale qui s'inscrit ou passe commande d'une prestation auprès de SERENSYS,
- Bénéficiaire : la personne physique qui bénéficie de la prestation.
- CGV : les conditions générales de vente, détaillées ci--dessous.
- OPCO : les organismes paritaires collecteurs agréés chargés de collecter et gérer l'effort de formation des entreprises.

Article 1 - Champ d'application

Conformément à l'article L 441-6 du Code de commerce, les présentes conditions générales de vente (**CGV**) constituent le socle unique de la relation commerciale entre les parties.
Leur objet est de définir les conditions dans lesquelles le **Serensys** fournit aux clients professionnels les produits suivants (Produits) :
- L'intégralité des Produits offerts par Serensys
Elles permettent également de définir les conditions dans lesquelles le SERENSYS vend les services suivants (Services) :
- L'intégralité des Services offerts par le Vendeur
Les CGV s'appliquent sans réserve ni restriction aux ventes conclues entre **Serensys** et les Clients, quelles que soient les stipulations qui peuvent figurer dans les conditions générales d'achat éventuellement établies par les Clients.
Toute commande de Produits/Services implique l'acceptation par le Client des CGV et des Conditions Générales d'Utilisation du site web du Vendeur pour les commandes via le site internet de Serensys
Le fait pour Serensys de ne pas se prévaloir de l'une des clauses contenues dans les présentes CGV ne peut pas être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement.
Serensys peut convenir avec le Client des conditions de vente particulières dérogeant aux CGV.
Les présentes CGV demeureront en vigueur jusqu'au 31/12/2025.

Article 2 – Devis/commandes

Les commandes peuvent être passées par les Clients auprès de SERENSYS par tout moyen.
Les commandes doivent être confirmées par écrit, au moyen d'un devis dûment signé par le Client.
Les ventes ne sont définitives, même si elles sont prises par l'intermédiaire de représentants ou employés du client, qu'après acceptation expresse et par écrit par du client du devis émise par Serensys. Un devis est adressé par SERENSYS au Client. Devis dûment renseignés, datés, tamponnés, signés et revêtus de la mention « Bon pour accord » doivent être retournés à Serensys par tout moyen à la convenance du Client: courrier postal, télécopie, mail. Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre Serensys, l'OPCA ou le Client.

Article 3 - Conditions financières, règlements et modalités de paiement

3.1 - Détails du prix

Les Produits et les Services sont fournis aux tarifs en vigueur au jour de la passation de la commande ou dans la proposition commerciale spécifique éventuellement adressée au Client. Tous les prix sont indiqués en euros et hors taxes. Ils doivent être majorés de la TVA au taux en vigueur. Les tarifs sont fermes et non révisables durant toute leur période de validité, indiquée par Serensys
Tout impôt, taxe, droit ou autre prestation à payer en application des règlements français ou ceux d'un pays importateur ou d'un pays de transit sont à la charge du client.
Les prix sont entendus en euros et ne comprennent pas :
- Les frais de déplacement, d'impression de document, de petit matériel et de location de salle de réunion sont refacturés au réel.

3.2 - Conditions de paiement

Pour toute commande, Le client procédera au paiement du prix des Produits/Services commandés par tous moyens.
Le prix est payable en totalité dans un délai de 45 jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture. Le paiement devra donc intervenir au plus tard à la fin du mois au cours duquel expire le délai de 45 jours, ce délai commençant à courir à compter de la date d'émission de la facture et sera mentionné sur celle-ci.

3.3 Paiement OPCO

En cas de règlement par l'OPCO dont dépend le Client, il appartient au Client d'effectuer sa demande de prise en charge avant le début de la prestation. L'accord de financement doit être communiqué au moment de l'inscription et sur l'exemplaire du devis que le Client retourne dûment renseigné, daté, tamponné, signé et revêtu de la mention « Bon pour accord » à SERENSYS. En cas de prise en charge partielle par l'OPCO, la différence sera directement facturée par SERENSYS au Client. Dans des situations exceptionnelles, il peut être procédé à un paiement échelonné. En tout état de cause, ses modalités devront avoir été formalisées avant le démarrage de la prestation. A l'issue de la prestation, SERENSYS remet une attestation de présence au Bénéficiaire. Dans le cas d'une prise en charge partielle ou totale par un OPCO, SERENSYS lui fait parvenir un exemplaire de cette attestation accompagné de la facture.

3.4 Pénalités de retard

En cas de retard de paiement du Client, SERENSYS peut suspendre toutes les commandes en cours, sans préjudice de toute autre voie d'action.
Toute somme non payée à l'échéance fixée par les présentes CGV entraîne de plein droit, sans formalité ni mise en demeure, dès le jour suivant la date de règlement prévue sur la facture, l'application de pénalités de retard d'un montant égal au taux appliqué par la Banque Centrale Européenne à son opération de refinancement la plus récente majorée de dix points.
Une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement d'une somme de 40 euros sera également due, de plein droit et sans notification préalable à l'Acheteur. SERENSYS se réserve le droit de demander au Client une somme complémentaire si les frais de recouvrement engagés sont supérieurs à ce montant.

Article 4 – Annulation

Dans le cas où l'Acheteur souhaite annuler sa commande après acceptation par SERENSYS, il dispose d'un délai maximum de 7 jours à compter de ladite acceptation et en tout hypothèse l'annulation ne peut intervenir une fois les Produits livrés au Client et pour les Services une fois la prestation débutée par SERENSYS.
Tout module commencé est dû dans son intégralité et fera l'objet d'une facturation au Client par SERENSYS. En cas d'absence, d'interruption ou d'annulation, la facturation de SERENSYS distinguera le prix correspondant aux heures de prestation effectivement délivrées et les sommes dues au titre des absences ou de l'interruption de la prestation. Il est rappelé que les sommes dues par le Client à ce titre ne peuvent être imputées par le Client sur son obligation de participer à la prestation ni faire l'objet d'une demande de prise en charge par un OPCA. D'autre part, en cas d'annulation de la prestation par le Client, SERENSYS se réserve le droit de facturer au Client des frais d'annulation calculés comme suit:
- si l'annulation intervient plus de 15 jours ouvrables avant le démarrage de la formation : aucun frais d'annulation
- si l'annulation intervient dans les 10 jours qui précèdent, 50% de la prestation sont dûs.
- si l'annulation intervient dans les 5 jours qui précèdent, 100% de la prestation sont dûs.

Article 5 - Exécution de la prestation de service

Les prestations de Services commandées par le Client seront exécutées dans les Locaux de ce dernier. Les délais d'exécution de ces prestations sont précisés dans un document annexe communiqué aux Clients et sont spécifiques à chaque Service. Les modalités quant au lieu d'exécution des prestations de Services commandées par le client pourront être précisées dans le bon de commande. Si les prestations de Services commandées par le Client sont exécutées dans les locaux de SERENSYS, SERENSYS accueille les Bénéficiaires à l'adresse suivante : 8 place Antonin Poncet 69002 LYON. Tous les locaux où auront lieu les prestations doivent être aux normes de la loi du 11 février 2005 : pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées, les établissements recevant du public doivent être accessibles à tous les types de handicap. Ils doivent permettre à tout le monde, sans distinction, de pouvoir y accéder, y circuler et recevoir les informations diffusées

Article 6 - Obligations et force majeure

Dans le cadre de ses prestations, SERENSYS est tenue à une obligation de moyen et non de résultat vis-à-vis de ses Clients ou de ses Bénéficiaires. SERENSYS ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses Clients ou de ses Bénéficiaires en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un évènement fortuit ou de force majeure. Sont ici considérés comme cas fortuit ou de force majeure, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence : la maladie ou l'accident d'un intervenant ou d'un responsable pédagogique, les grèves ou conflits sociaux externes à SERENSYS, les désastres naturels, les incendies, l'interruption des télécommunications, de l'approvisionnement en énergie, ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de SERENSYS

Article 7 - Propriété intellectuelle et copyright

L'ensemble des fiches de présentation, contenus et supports pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale...) utilisés par SERENSYS pour assurer les prestations ou remis aux Bénéficiaires constituent des œuvres originales et à ce titre sont protégées par la propriété intellectuelle et le copyright. A ce titre, le Client et le Bénéficiaire s'interdisent d'utiliser, transmettre, reproduire, exploiter ou transformer tout ou partie de ces documents, sans un accord exprès de SERENSYS. Cette interdiction porte, en particulier, sur toute utilisation faite par le Client et le Bénéficiaire en vue d'effectuer cette prestation en interne.

Article 8 - Descriptif des prestations

Les descriptifs des prestations, tels qu'ils figurent sur les fiches de présentation sont fournis à titre indicatif. L'intervenant se réserve le droit de les modifier en fonction de la problématique du/des bénéficiaires.

Article 9 - Confidentialité et communication

SERENSYS, le Client et le Bénéficiaire s'engagent à garder confidentiels les documents et les informations auxquels ils pourraient avoir accès au cours de la prestation ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à l'inscription, notamment l'ensemble des éléments figurant dans la proposition transmise par SERENSYS au Client. SERENSYS s'engage à ne pas communiquer à des tiers et aux OPCO, les informations transmises par le Client y compris les informations concernant les Bénéficiaires.
Cependant, le Client accepte d'être cité par SERENSYS comme client de ses prestations. A cet effet, le Client autorise SERENSYS à mentionner son nom ainsi qu'une description objective de la nature des prestations dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa clientèle, entretiens avec des tiers, rapports d'activité, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

Article 10 - Protection et accès aux informations à caractère personnel

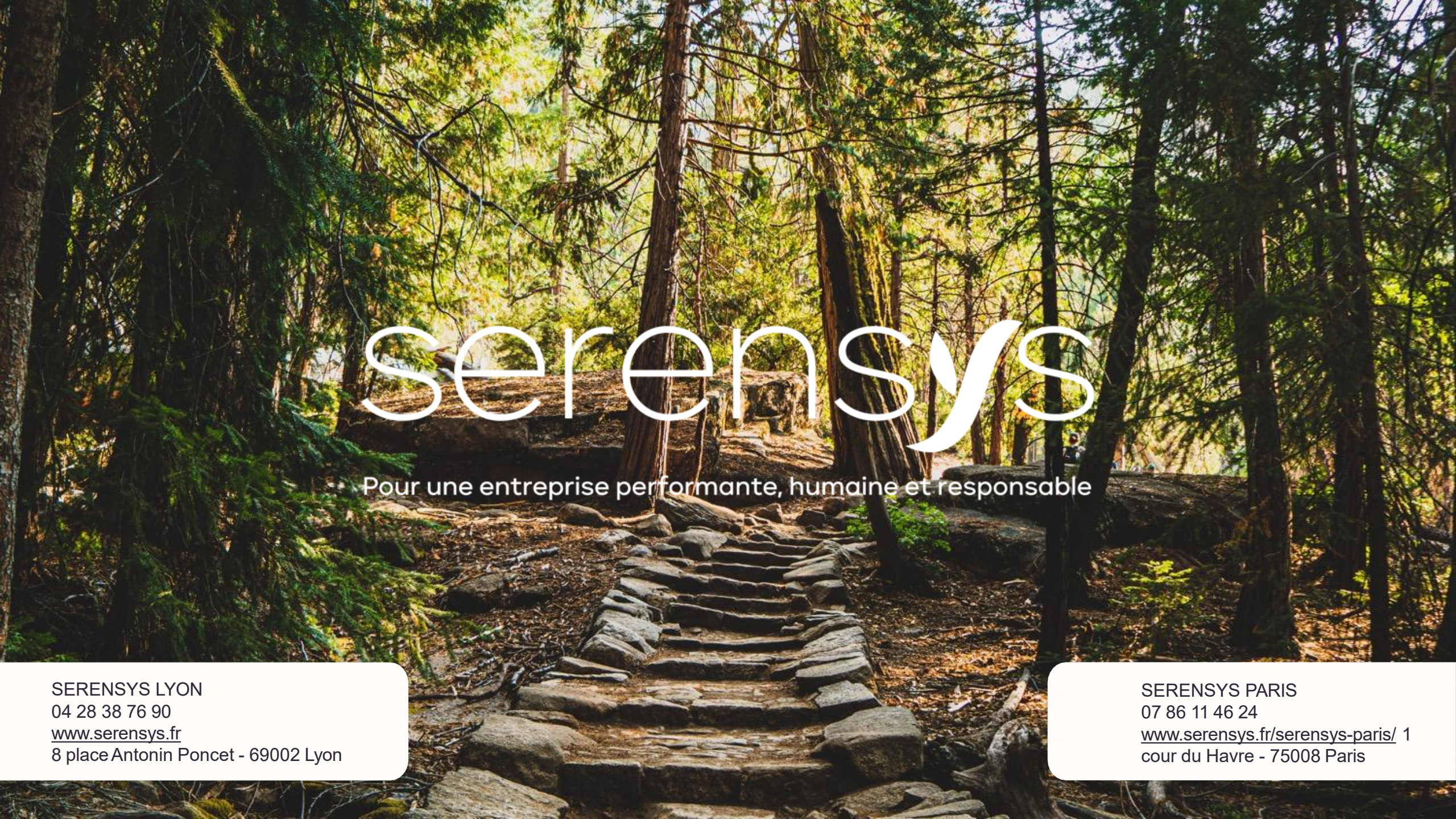
Le Client s'engage à informer chaque Bénéficiaire que:
- des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées aux fins de suivi de la validation de la prestation et d'amélioration de l'offre de SERENSYS.
- conformément à la loi n° 78--17 du 6 janvier 1978, le Bénéficiaire dispose d'un droit d'accès, de modification, de rectification des données à caractère personnel le concernant. En particulier, SERENSYS conservera les données liées au parcours et à l'évaluation des acquis du Bénéficiaire, pour une période n'excédant pas la durée nécessaire à l'appréciation de la prestation. Enfin, SERENSYS s'engage à effacer à l'issue des exercices toute image qui y aurait été prise par tout moyen vidéo lors de travaux pratiques ou de simulations.

Article 11 - Responsabilité - Garantie

11.1 - Garantie
Les Clients bénéficient de la garantie légale d'éviction et des vices cachés.
Aucune garantie contractuelle supplémentaire n'est prévue au profit du Clients, qui pourra se prévaloir uniquement des garanties légales stipulées ci-avant.
Aucune garantie ne pourra s'appliquer à défaut de règlement intégral des sommes dues par l'Acheteur au Vendeur.
11.2 - Limitation de responsabilité
La responsabilité de Serensys ne peut être engagée qu'en cas de faute lourde, intentionnelle ou dolosive. Dans tous les autres cas, la responsabilité de SERENSYS ne pourra jamais être recherchée ni engagée par les Clients. Les Clients garantissent et indemnisent les éventuelles actions en responsabilité contre SERENSYS par des tiers au contrat.
En toute hypothèse, la responsabilité de SERENSYS, si elle est engagée, ne pourra dépasser la valeur des Produits/Services objet du contrat conclu avec le Client.

Article 12 - Droit applicable – Litiges – Traitement des réclamations - Médiation

Droit applicable : Le présent contrat est soumis à la loi française. La langue du présent contrat est la langue française. En cas de litige les tribunaux français seront seuls compétents.
Traitement des réclamations : Pour toute réclamation vous pouvez contacter le service clientèle aux coordonnées mentionnées en préambule des présentes conditions.
Attribution de juridiction : Tout litige résultant de la formation, de l'interprétation ou de l'exécution du présent contrat sera de la compétence exclusive des tribunaux du ressort de LYON nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie.
En cas de difficulté survenant à l'occasion de la commande ou de la livraison des articles/Services vendus sur le Site, le Client s'adressera en priorité à SERENSYS pour rechercher une solution amiable. Le Client a la possibilité de recourir à une procédure de médiation conventionnelle ou à tout autre mode alternatif de règlement des différends.
Nonobstant ce qui précède, en cas de litige, conformément au règlement n° 44/2001 du 22 décembre 2000 :
- Le Client peut saisir soit le tribunal du lieu où il est domicilié, soit les tribunaux français,
- SERENSYS pourra saisir le tribunal du lieu où le Client est domicilié.
Médiation des litiges de consommation :
Conformément aux dispositions du Code de la consommation concernant le règlement amiable des litiges, le Client peut en tout état de cause recourir à une médiation conventionnelle, auprès des instances de médiation sectorielles existantes ou à tout mode alternatif de règlement des différends en cas de contestation. En l'espèce, le médiateur désigné est :
Carole LE GUYADER-SDIKA
69003 Lyon, France
Plateforme de Règlement en Ligne des Litiges :
Conformément à l'article 14 du Règlement (UE) n°524/2013, une plateforme de Règlement en Ligne des Litiges a été mise en place par la Commission Européenne, facilitant le règlement indépendant par voie extrajudiciaire des litiges en ligne entre consommateurs et professionnels de l'Union européenne.
Cette plateforme est accessible au lien suivant : https://webgate.ec.europa.eu/odr/



SERENSYS LYON
04 28 38 76 90
www.serensys.fr
8 place Antonin Poncet - 69002 Lyon

SERENSYS PARIS
07 86 11 46 24
www.serensys.fr/serensys-paris/ 1 cour du Havre - 75008 Paris