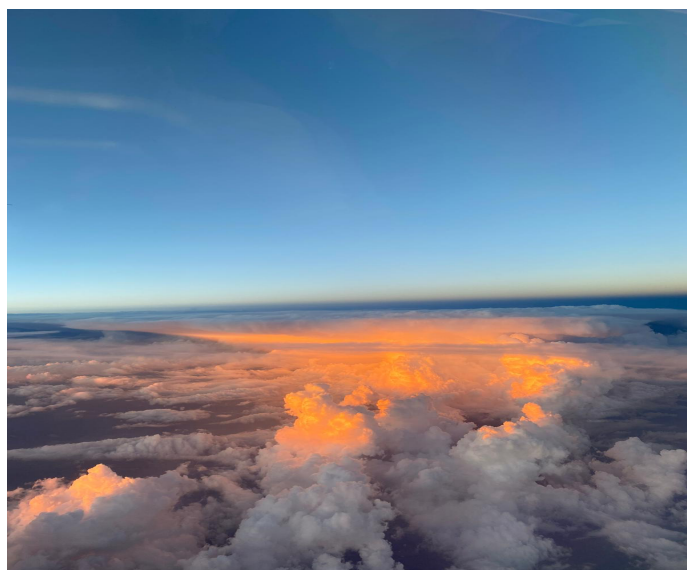


Formation
Coaching
Bilan de
compétences
Conseils



A2CYL



Révélateur de talents

Accompagnement des salariés et indépendants,
collaborateurs, managers, cadres dirigeants, en
capitalisant sur le coaching.

Formations en présentiel ou à distance

Azcyl vous accompagne en présentiel ou à distance dans l'apprentissage des matières suivantes en mode agile.



Management

- Utiliser le DISC et les Forces Motrices pour mieux travailler en équipe
- Incarner un leadership crédible et mobilisateur
- Fondamentaux du management
- Accompagner la performance de votre équipe
- Organiser et piloter son activité
- Management de projet

Compétences transversales / Soft skills

- Réinventer sa 2^{ème} partie de carrière
- Connaissance de soi
- Transformer son stress en énergie avec les neurosciences
- Augmenter sa confiance en soi, son estime de soi

Démarche commerciale et marketing/ Relation client

- Accueil et gestion de la relation client

Communication

- Préparation pitch vidéo
- Prise de parole en public

Audit

- Audit commercial
- Méthodologie de l'audit

100% des clients satisfaits en 2025

100% de réussite aux évaluations en 2025

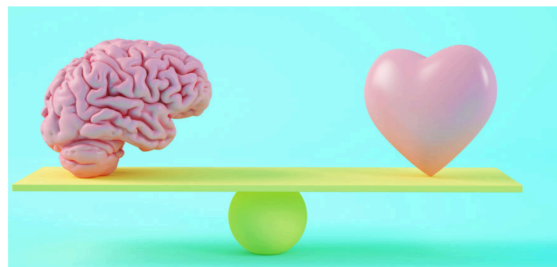
Coaching en présentiel ou à distance

Azcyl vous accompagne dans la résolution de l'ensemble de vos problématiques de vie ou liées à votre entreprise.

Azcyl vous propose une démarche structurée, articulée autour de différents outils de prospection individuelle, d'analyse transactionnelle et de PNL, répondant à votre besoin en développement personnel et/ou professionnel.

Ainsi, votre objectif une fois déterminé, orienté vers le futur, aboutira à la mise en œuvre d'un plan d'action efficient et suivi.

En coaching d'équipe, l'accompagnement du développement de la performance collective de votre équipe produira non seulement le résultat opérationnel préalablement défini, mais aussi la dynamique nécessaire à la pérennité de celle-ci.



Coaching de vie

Développement personnel (Confiance en soi, estime de soi, motivation...)

Accompagnement aux changements de vie, et résolutions de toutes vos problématiques de vie personnelles et professionnelles

Spécialisation en gestion du stress

Coaching scolaire

Coaching professionnel

Coaching d'équipe : accompagnement aux changements structurels, organisationnels, comportementaux... par l'utilisation d'outils adaptés et personnalisés en fonction de la problématique soumise. (DISC ; analyse transactionnelle ; Process Com ; PNL...)

Recherche et optimisation de la performance

Team buildings

Communication / Media training

Coaching du dirigeant : accroître son leadership ; gérer l'implication des collaborateurs ; adopter un style de management efficace.

Bilans de compétences en présentiel ou à distance

Azcyl vous accompagne dans l'analyse de vos compétences professionnelles et personnelles, pour construire votre projet professionnel, réaliste et cohérent avec les tendances du marché de l'emploi. Par une démarche structurée, répondant aux exigences réglementaires de l'accompagnement du bilan de compétences, Azcyl vous permet de répondre à votre objectif avec la formalisation d'une synthèse personnalisée, que vous pourrez utiliser dans vos futurs entretiens professionnels.



Bilan de compétences présentiel et/ou distanciel 24h réparties entre 2 et 3 mois

Analyse de vos compétences professionnelles et personnelles, de vos aptitudes et motivation en appui de votre projet d'évolution professionnelle et, le cas échéant, de formation.

En effet, le bilan de compétences peut vous aider à :

- Retrouver confiance en vous et en vos capacités
- Vous réinvestir autrement dans votre emploi actuel (autres tâches, autre fonction ou autre regard sur sa situation)
- Reprendre une formation (dans le cadre de votre fonction actuelle ou en vue d'un nouveau métier)
- Vous engagez dans une activité extra-professionnelle (loisirs, engagements citoyens)
- Chercher un autre emploi ou développer une activité professionnelle complémentaire
- Demander un aménagement de votre poste de travail ou de vos horaires

Les + A2CYL : accompagnement avec séances de coaching professionnel intégrées dans votre parcours avec outils certifiés (DISC ; Process Com...) + expertise dans toutes les problématiques d'orientation professionnelle (salarial ; entrepreneuriat) + initiation à l'IA.

100% des clients satisfaits en 2025

100% de réussite aux évaluations en 2025

Conseils

A2cyl, c'est aussi des conseils d'expert qui apporteront à votre entreprise la performance recherchée.



Conseils

Expertises en :
Audit commercial
Organisation
Optimisation des processus
Supervision d'équipe

[A2cyl.fr](https://www.a2cyl.fr)

Retrouvez-nous sur les réseaux sociaux



Catalogue Formations

MANAGEMENT

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

Pré-requis : aucun.

Public : manager en prise de poste ; manager junior, transversal ou gestion de projet.

Objectifs :

- Connaître son style de management et savoir adapter sa posture en toutes circonstances.
- Acquérir méthodes et outils pour animer son équipe au quotidien.
- Identifier son style de management et savoir se positionner comme manager.
- Animer ses réunions avec efficacité.
- Transférer ses compétences, encourager l'autonomie de son équipe et savoir déléguer.

Durée :

- 14H en présentiel.
- 4H à distance (Skype ; teams ; zoom en fonction des possibilités des apprenants).

Délai d'accès : 1 mois, durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.

Tarifs :

Les sessions de formation sont organisées par groupe de 4 à 8 stagiaires en inter-entreprises ou intra- entreprise.

De 1 à 3 stagiaires (inter-entreprises) : 1500 euros HT par stagiaire.

A partir de 4 stagiaires (intra-entreprise) : forfait de 6000 euros HT par groupe de 4 à 8 stagiaires.

Le tarif du parcours de formation comprend :

- La participation aux sessions de formation présentielle collective ;
- La participation aux sessions de formation individuelles à distance ;
- La mise à disposition des exercices et tests de connaissance après chaque module, avec explication systématique des résultats obtenus en cours de session ;
- L'utilisation aux fins de formation des documents et ressources pédagogiques complémentaires aux concepts étudiés ;
- La délivrance d'une attestation de réalisation de la formation.

Financement possible avec votre OPCO (A2CYL vous assistera dans la recherche).

Méthodes mobilisées :

- Envoi questionnaire DISC à chaque participant : analyse de son profil+ projection sur sa communication avec les autres.
- Études de cas, cas pratiques.
- Mises en situations professionnelles, jeux de rôles.
- Tests : management situationnel - assertivité – évaluer son niveau de stress.
- Plan d'action personnalisé.

Modalités d'évaluation :

- Test en fin de prestation.
- Test final de validation des connaissances + Évaluation correspondant à une mise en situation professionnelle réalisée lors de l'entretien individuel à distance d'une durée d'une demi-heure environ, entre le stagiaire et la formatrice.

Accessibilité : conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

MANAGER : UTILISER LE DISC ET LES FORCES MOTRICES POUR MIEUX TRAVAILLER EN ÉQUIPE

Pré-requis : Aucun.

Public : tout manager salarié ou indépendant.

Objectifs :

- Connaitre son style de communication
- Savoir adapter sa posture en toutes circonstances, et éviter les tensions
- Gagner en efficacité
- Participer à la dynamique de l'équipe

Durée :

- 14H en présentiel.

Délai d'accès : 1 mois, durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.

Tarifs :

Les sessions de formation sont organisées par groupe de 4 à 8 stagiaires en inter-entreprises ou intra- entreprise.

De 1 à 3 stagiaires (inter-entreprises) : 2250 euros HT par stagiaire. A partir de 4 stagiaires (intra-entreprise) : forfait de 8500 euros HT par groupe de 4 à 8 stagiaires.

Le tarif du parcours de formation comprend :

- La participation aux sessions de formation présentielle collectives ;
- La passation du test DISC et Forces motrices pour chaque apprenant ;
- La mise à disposition des exercices et tests de connaissance après chaque module, avec explication systématique des résultats obtenus en cours de session ;
- L'utilisation aux fins de formation des documents et ressources pédagogiques complémentaires aux concepts étudiés ;
- La délivrance d'une attestation de réalisation de la formation.

Financement possible avec votre OPCO (assistance dans la recherche si besoin).

Méthodes mobilisées :

- Inventaire DISC et Forces Motrices.
- Pitch vidéo.
- Étude de cas, jeux de rôles.
- Tests : assertivité – évaluer son niveau de stress.
- Plan d'action personnalisé

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation
- Présentation de son plan d'action personnel en fin de prestation.

Accessibilité : conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

MANAGER : INCARNER UN LEADERSHIP CRÉDIBLE ET MOBILISATEUR EN INTEGRANT L'OUTIL DISC ET FORCES MOTRICES

Pré-requis : Aucun.

Public : Managers, chefs de projet, responsables d'équipe, dirigeants de TPE/PME.

Objectifs :

- Identifier leur style de leadership à travers les profils DISC et Forces Motrices.
- Adapter leur communication pour renforcer leur crédibilité et leur impact.
- Mobiliser leur équipe en tenant compte des moteurs d'engagement individuels.
- Développer une posture de leader alignée et inspirante.

Durée :

- 7H ou 14H (modulable en présentiel ou distanciel)

Délai d'accès : 1 mois, durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.

Tarifs :

Les sessions de formation sont organisées par groupe de 4 à 8 stagiaires en inter-entreprises ou intra-entreprise.

De 1 à 3 stagiaires (inter-entreprises) : 2250 euros HT par stagiaire. A partir de 4 stagiaires (intra-entreprise) : forfait de 8500 euros HT par groupe de 4 à 8 stagiaires.

Le tarif du parcours de formation comprend :

- La participation aux sessions de formation présentiels collectives ;
- La passation du test DISC et Forces motrices pour chaque apprenant ;
- La mise à disposition des exercices et tests de connaissance après chaque module, avec explication systématique des résultats obtenus en cours de session ;
- L'utilisation aux fins de formation des documents et ressources pédagogiques complémentaires aux concepts étudiés ;
- La délivrance d'une attestation de réalisation de la formation.

Financement possible avec votre OPCO (assistance dans la recherche si besoin).

Méthodes mobilisées :

- Auto-diagnostic DISC + Forces Motrices en amont
- Apports théoriques courts
- Mises en situation, jeux de rôle, étude de cas
- Travail sur cas concrets des participants
- Plan d'action personnel en fin de formation

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation
- Présentation de son plan d'action personnel en fin de prestation.

Accessibilité : conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

Options complémentaires :

- Coaching individuel post-formation (1 à 2 séances)
- Ateliers de co-développement en équipe managériale
- Intégration dans un parcours "Leadership durable"

MANAGER : ACCOMPAGNER LA PERFORMANCE DE VOTRE EQUIPE

Pré-requis : Aucun.

Public : tout manager hiérarchique ou de projet.

Objectifs :

- Faire des objectifs un véritable outil de pilotage et de management.
- Créer les conditions de l'adhésion de l'équipe.
- Mobiliser les collaborateurs pour atteindre leurs objectifs.
- Capitaliser sur le suivi et le bilan des résultats.

Durée :

- 14H en présentiel.
- 2H à distance (Skype ; teams ; zoom en fonction des possibilités des apprenants).

Délai d'accès : 1 mois, durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.

Tarifs :

Les sessions de formation sont organisées par groupe de 4 à 8 stagiaires en inter-entreprises ou intra- entreprise.

De 1 à 3 stagiaires (inter-entreprises) : 1500 euros HT par stagiaire.

A partir de 4 stagiaires (intra-entreprise) : forfait de 6000 euros HT par groupe de 4 à 8 stagiaires.

Le tarif du parcours de formation comprend :

- La participation aux sessions de formation présentiels collective ;
- La participation aux sessions de formation individuelles à distance ;
- La mise à disposition des exercices et tests de connaissance après chaque module, avec explication systématique des résultats obtenus en cours de session ;
- L'utilisation aux fins de formation des documents et ressources pédagogiques complémentaires aux concepts étudiés ;
- La délivrance d'une attestation de réalisation de la formation.

Financement possible avec votre OPCO (assistance dans la recherche si besoin).

Méthodes mobilisées :

- Étude de cas et cas pratiques, jeux de rôles.
- Mises en situations professionnelles.
- Plan d'action personnalisé

Modalités d'évaluation :

- Test final de validation des connaissances.
- Évaluation correspondant à une mise en situation professionnelle réalisée lors de l'entretien individuel à distance d'une durée d'une demi-heure environ, entre le stagiaire et la formatrice.

Accessibilité : conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

MANAGER : ORGANISER ET OPTIMISER L'ACTIVITE DE SON EQUIPE.

Pré-requis : aucun.

Public : tout manager hiérarchique ou de projet.

Objectifs :

- Savoir analyser les activités de l'entreprise et de ses collaborateurs.
- Appréhender la stratégie entreprise pour mieux la décrire auprès de son équipe.
- Gérer son équipe au quotidien, et à moyen terme.

Durée :

- 14H en présentiel.
- 4H à distance (Skype ; teams ; zoom en fonction des possibilités des apprenants).

Délai d'accès : 1 mois, durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.

Tarifs :

Les sessions de formation sont organisées par groupe de 4 à 8 stagiaires en inter-entreprises ou intra- entreprise.

De 1 à 3 stagiaires (inter-entreprises) : 1500 euros HT par stagiaire.

A partir de 4 stagiaires (intra-entreprise) : forfait de 6000 euros HT par groupe de 4 à 8 stagiaires.

Le tarif du parcours de formation comprend :

- La participation aux sessions de formation présentiels collective ;
- La participation aux sessions de formation individuelles à distance ;
- La mise à disposition des exercices et tests de connaissance après chaque module, avec explication systématique des résultats obtenus en cours de session ;
- L'utilisation aux fins de formation des documents et ressources pédagogiques complémentaires aux concepts étudiés ;
- La délivrance d'une attestation de réalisation de la formation.

Financement possible avec votre OPCO (A2CYL assistera dans la recherche).

Méthodes mobilisées :

- Étude de cas et cas pratiques.
- Mises en situations professionnelles, jeux de rôles.
- Tests : management situationnel - assertivité – évaluer son niveau de stress.
- Plan d'action personnalisé

Modalités d'évaluation :

- Réalisation des cas pratiques en cours de séance.
- Test final de validation des connaissances + évaluation en face à face via Skype (ou autre outil de communication choisi par l'apprenant) correspondant à une mise en situation professionnelle réalisée lors de l'entretien individuel à distance d'une durée d'une demi-heure environ, entre le stagiaire et la formatrice.

Accessibilité : conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

MANAGEMENT DE PROJET

Prérequis : aucun

Public : tout manager hiérarchique ou de projet.

Objectifs pédagogiques :

- Se positionner en tant que Chef de Projet au sein d'une entreprise privée, ou entre plusieurs entreprises privées ayant un domaine d'activité commun.
- Partager les fondamentaux de la conduite de projet.
- S'approprier la méthodologie de gestion de projet, et être capable de la mettre en pratique dans un projet professionnel/personnel.

Durée : 2 jours (14H) en présentiel ou à distance.

Délai d'accès : 1 mois, durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.

Tarifs :

Les sessions de formation sont organisées par groupe de 4 à 8 stagiaires en inter-entreprises ou intra- entreprise.

De 1 à 3 stagiaires (inter-entreprises) : 1200 euros HT par stagiaire.

A partir de 5 stagiaires (intra-entreprise) : forfait de 5850 euros HT par groupe de 5 à 8 stagiaires.

Le tarif du parcours de formation comprend :

- La participation aux sessions de formation présentiels ou à distance, individuelles ou collectives ;
- La mise à disposition des exercices et tests de connaissance après chaque module, avec explication systématique des résultats obtenus en cours de session ;
- L'utilisation aux fins de formation des documents et ressources pédagogiques complémentaires aux concepts étudiés ;
- La délivrance d'une attestation de réalisation de la formation.

Financement possible avec votre OPCO (assistance dans la recherche si besoin).

Méthodes mobilisées :

- Étude de cas et cas pratiques.
- Mises en situations professionnelles, jeux de rôles.
- Tests dont assertivité.
- Rédaction de la note de cadrage

Méthodes d'évaluation :

- QCM fin de session (1H) noté sur 20.

Accessibilité : conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

COMPETENCES TRANSVERSALES / SOFT SKILLS

MIEUX CONNAITRE SON POTENTIEL POUR REUSSIR SA SECONDE PARTIE DE CARRIERE

Prérequis : aucun

Public : tout public

Objectifs pédagogiques :

Faire le point sur son parcours et le redynamiser

Faire le point sur ses compétences et en ressortir ses forces

Identifier ses sources de motivation

Tirer profit de ses acquis professionnels pour soi-même et l'entreprise Identifier sa plus-value professionnelle

Construire sa vision et son plan d'action

Durée : 3 jours (21H) en présentiel ou à distance.

Délai d'accès : 1 mois, durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.

Tarifs :

Les sessions de formation sont organisées par groupe de 4 à 8 stagiaires en inter-entreprises ou intra- entreprise.

De 1 à 3 stagiaires (inter-entreprises) : 1900 euros HT par stagiaire. A partir de 5 stagiaires (intra- entreprise) : forfait de 8500 euros HT par groupe de 5 à 8 stagiaires.

Le tarif du parcours de formation comprend :

- La participation aux sessions de formation présentiels ou à distance, individuelles ou collectives ;
- La mise à disposition des exercices et tests de connaissance après chaque module, avec explication systématique des résultats obtenus en cours de session ;
- L'utilisation aux fins de formation des documents et ressources pédagogiques complémentaires aux concepts étudiés ;
- La délivrance d'une attestation de réalisation de la formation.

Financement possible avec votre OPCO (assistance dans la recherche si besoin).

Méthodes d'évaluation :

- Inventaire DISC et Forces Motrices
- Études de cas, jeux de rôles.
- Tests.
- QCM fin de session (1H)

Méthodes de retour satisfaction client :

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.
- A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

A l'issue de ce parcours, les stagiaires disposeront des clés pour réussir :

- l'identification de l'ensemble de leurs ressources nécessaires au bon déroulement de leur plan d'action ;
- l'accomplissement effectif de leur projet professionnel.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC : LES TECHNIQUES POUR CONVAINCRE

Prérequis : avoir réalisé l'auto-diagnostic envoyé en amont + visionner une vidéo pour pouvoir la commenter en séance.

Public : tout public.

Objectifs pédagogiques :

Exceller dans la prise de parole en public.

Repérer ses atouts et points faibles : atelier "Diagnostic et grand oral".

Valoriser son image et affirmer son style : atelier "Style et attitude".

Structurer un message synthétique et percutant : atelier "Structuration et méthode".

Gagner en assurance dans ses interventions : atelier "Coaching vidéo".

Harmoniser discours, comportement et image : atelier "Voix et diction".

Durée : 2 jours (14H) en présentiel ou à distance.

Tarifs :

Les sessions de formation sont organisées par groupe de 4 à 8 stagiaires en inter-entreprises ou intra- entreprise.

De 1 à 5 stagiaires (inter-entreprises) : 1300 euros HT par stagiaire. A partir de 5 stagiaires (intra- entreprise) : forfait de 6000 euros HT par groupe de 6 à 8 stagiaires.

Le tarif du parcours de formation comprend :

- La participation aux sessions de formation présentiels ou à distance, individuelles ou collectives ;
- La mise à disposition des exercices et tests de connaissance après chaque module, avec explication systématique des résultats obtenus en cours de session ;
- L'utilisation aux fins de formation des documents et ressources pédagogiques complémentaires aux concepts étudiés ;
- La délivrance d'une attestation de réalisation de la formation.

Financement possible avec votre OPCO (assistance dans la recherche si besoin).

Méthodes d'évaluation :

- Ateliers vidéo
- Études de cas, jeux de rôles.
- Tests.
- QCM fin de session (1H)

Méthodes de retour satisfaction client :

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.
- A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

A l'issue de ce parcours, les stagiaires disposeront des clés pour réussir :

- l'identification de l'ensemble de leurs ressources nécessaires au bon déroulement de leur plan d'action ;
- l'accomplissement effectif de leur projet professionnel.

CONNAISSANCE DE SOI ET DES AUTRES

Prérequis : aucun

Public : tout public.

Objectifs pédagogiques :

- La connaissance de soi et des autres :
Connaitre sa structure de personnalité
Utiliser le canal de communication approprié à son interlocuteur
Repérer ses sources de motivation et les développer
Identifier les signes précurseurs de tension ou de conflits naissants
Gérer les comportements sous stress
- Gérer la relation en individualisant sa communication et son management :
Interagir avec le canal de communication approprié
Gérer les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants
Gérer les comportements sous stress
Adapter un style de management personnalisé

Durée : 1 jour 7h en présentiel ou à distance.

Délai d'accès : 1 mois, durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.

Tarifs :

Les sessions de formation sont organisées par groupe de 4 à 8 stagiaires en inter-entreprises ou intra- entreprise.

De 1 à 3 stagiaires (inter-entreprises) : 800 euros HT par stagiaire.

A partir de 5 stagiaires (intra-entreprise) : forfait de 3900 euros HT par groupe de 5 à 8 stagiaires.

Le tarif du parcours de formation comprend :

- La participation aux sessions de formation présentiels ou à distance, individuelles ou collectives ;
- La mise à disposition des exercices et tests de connaissance après chaque module, avec explication systématique des résultats obtenus en cours de session ;
- L'utilisation aux fins de formation des documents et ressources pédagogiques complémentaires aux concepts étudiés ;
- La délivrance d'une attestation de réalisation de la formation.

Financement possible avec votre OPCO (assistance dans la recherche si besoin).

Méthodes mobilisées :

- Étude de cas, jeux de rôles.
- Tests personnalité et questionnaire DISC.

Méthodes d'évaluation :

- QCM fin de session (1H) noté sur 20.

Accessibilité : conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

TRANSFORMER SON STRESS EN ENERGIE AVEC LES NEUROSCIENCES

Prérequis : aucun

Public : tout public.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre ses réactions face au stress grâce aux neurosciences
- Comprendre et assimiler des méthodes de gestion du stress
- Apprendre comment se débarrasser de certains comportements inappropriés
- Maintenir ou rétablir son équilibre émotionnel dans les situations délicates
- Mieux se connaître pour gagner en sérénité
- Prévenir les dommages collatéraux liés au stress

Durée : 1 jour (7H) en présentiel ou à distance.

Délai d'accès : 1 mois, durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.

Tarifs :

Les sessions de formation sont organisées par groupe de 4 à 8 stagiaires en inter-entreprises ou intra- entreprise.

De 1 à 3 stagiaires (inter-entreprises) : 800 euros HT par stagiaire.

A partir de 5 stagiaires (intra-entreprise) : forfait de 3900 euros HT par groupe de 5 à 8 stagiaires.

Le tarif du parcours de formation comprend :

- La participation aux sessions de formation présentiels ou à distance, individuelles ou collectives ;
- La mise à disposition des exercices et tests de connaissance après chaque module, avec explication systématique des résultats obtenus en cours de session ;
- L'utilisation aux fins de formation des documents et ressources pédagogiques complémentaires aux concepts étudiés ;
- La délivrance d'une attestation de réalisation de la formation.

Financement possible avec votre OPCO (assistance dans la recherche si besoin).

Méthodes mobilisées :

- Étude de cas, jeux de rôles.
- Tests

Méthodes d'évaluation :

- QCM fin de session (1H) noté sur 20.

Accessibilité : conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

AUGMENTER SA CONFIANCE EN SOI, SON ESTIME DE SOI

Prérequis : aucun

Public : tout public.

Objectifs pédagogiques :

- Apprendre à mieux se connaître pour mieux communiquer et développer son plein potentiel.
- Être en capacité de prendre des décisions rapidement.
- Savoir dire non, savoir dire oui.
- Apprendre à développer sa capacité à oser.
- Devenir plus audacieux, en gérant la prise de risque.
- Comprendre le processus des émotions, pour mettre l'énergie au service de ce que nous souhaitons atteindre.

Durée : 2 jours (14H) en présentiel ou à distance.

Délai d'accès : 1 mois, durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.

Tarifs :

Les sessions de formation sont organisées par groupe de 4 à 8 stagiaires en inter-entreprises ou intra- entreprise.

De 1 à 3 stagiaires (inter-entreprises) : 800 euros HT par stagiaire.

A partir de 5 stagiaires (intra-entreprise) : forfait de 3900 euros HT par groupe de 5 à 8 stagiaires.

Le tarif du parcours de formation comprend :

- La participation aux sessions de formation présentiels ou à distance, individuelles ou collectives ;
- La mise à disposition des exercices et tests de connaissance après chaque module, avec explication systématique des résultats obtenus en cours de session ;
- L'utilisation aux fins de formation des documents et ressources pédagogiques complémentaires aux concepts étudiés ;
- La délivrance d'une attestation de réalisation de la formation.

Financement possible avec votre OPCO (assistance dans la recherche si besoin).

Méthodes mobilisées :

- Étude de cas, jeux de rôles.
- Tests.

Méthodes d'évaluation :

- QCM fin de session (1H) noté sur 20.

Accessibilité : conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

RELATION CLIENT

ACCUEIL ET GESTION DE LA RELATION CLIENT

Prérequis : aucun.

Public : tout public.

Objectifs pédagogiques :

- Établir une relation personnalisée et individualisée avec le client pour créer une proximité et développer un lien de confiance.
- Adapter sa communication et son attitude au client en utilisant les techniques de communication verbale et non-verbale.
- Utiliser les différentes techniques d'écoute, questionnement et reformulation pour garantir une compréhension optimale du besoin et sécuriser le client.
- Maîtriser les différents leviers de fidélisation et de satisfaction client.
- Développer la communication multicanale, digitale ou non, pour maintenir un lien durable et améliorer « l'expérience client ».
- Identifier la problématique et le degré d'insatisfaction du client pour proposer rapidement une solution appropriée.
- Considérer les émotions du client pour adapter sa communication.
- Développer des solutions efficaces, individualisées et innovantes de traitement des insatisfactions.
- Vérifier la satisfaction de la gestion des réclamations.
- Analyser les motifs de l'insatisfaction et les transformer en opportunités dans une démarche constructive d'amélioration continue.

Durée : 1 jour (7 heures) en présentiel + 4H à distance.

Délai d'accès : 1 mois, durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.

Tarifs :

Les sessions de formation sont organisées par groupe de 4 à 8 stagiaires en inter-entreprises ou intra- entreprise.

De 1 à 3 stagiaires (inter-entreprises) : 800 euros HT par stagiaire.

A partir de 5 stagiaires (intra-entreprise) : forfait de 3900 euros HT par groupe de 5 à 8 stagiaires.

Le tarif du parcours de formation comprend :

- La participation aux sessions de formation présentiels ou à distance, individuelles ou collectives ;
- La mise à disposition des exercices et tests de connaissance après chaque module, avec explication systématique des résultats obtenus en cours de session ;
- L'utilisation aux fins de formation des documents et ressources pédagogiques complémentaires aux concepts étudiés ;
- La délivrance d'une attestation de réalisation de la formation.

Financement possible avec votre OPCO (assistance dans la recherche si besoin).

Méthodes mobilisées :

- Étude de cas, jeux de rôles.
- Tests.

Méthodes d'évaluation :

- QCM fin de session (1H) noté sur 20.

Accessibilité : conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

AUDIT

METHODOLOGIE DE L'AUDIT

Prérequis : aucun.

Public : auditeur/rice en prise de fonctions.

Objectifs pédagogiques :

- Appréhender les fondamentaux de l'audit.
- Comprendre et s'approprier le rôle d'auditeur/rice interne ou externe dans les organisations.
- Apprendre et s'approprier les différentes phases d'un audit réussi.

Durée : 2 jours (14 heures) en présentiel ou à distance.

Délai d'accès : 1 mois, durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.

Tarifs :

Les sessions de formation sont organisées par groupe de 4 à 8 stagiaires en inter-entreprises ou intra- entreprise.

De 1 à 3 stagiaires (inter-entreprises) : 1400 euros HT par stagiaire.

A partir de 5 stagiaires (intra-entreprise) : forfait de 6800 euros HT par groupe de 5 à 8 stagiaires.

Le tarif du parcours de formation comprend :

- La participation aux sessions de formation présentielle ou à distance, individuelles ou collectives ;
- La mise à disposition des exercices et tests de connaissance après chaque module, avec explication systématique des résultats obtenus en cours de session ;
- L'utilisation aux fins de formation des documents et ressources pédagogiques complémentaires aux concepts étudiés ;
- La délivrance d'une attestation de réalisation de la formation.

Financement possible avec votre OPCO (assistance dans la recherche si besoin).

Méthodes mobilisées :

- Étude de cas, jeux de rôles.
- Tests.

Méthodes d'évaluation :

- QCM fin de session (1H) noté sur 20.

Accessibilité : conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

LES +

Lors de l'entrée en formation

A2CYL prend un soin particulier à accompagner les apprenants afin de favoriser leur motivation à se former, gage de succès de la formation. Notre aide au positionnement avant l'entrée en formation permet aux apprenants d'être acteurs de l'élaboration de leur parcours. La démarche A2CYL consiste à guider chaque candidat dans un processus d'auto-évaluation, en fonction de sa formation initiale, de son parcours professionnel, de ses expériences et de ses compétences pré-acquises.

Le positionnement pédagogique est réalisé par des échanges téléphoniques ou en visioconférence entre l'apprenant, son employeur, et la formatrice A2CYL. Cette phase d'échanges débouche sur l'élaboration d'un programme et d'un planning de formation personnalisés, pour une motivation optimum de l'apprenant et le choix de la meilleure voie vers la réussite de la formation.

Pendant la formation

Chaque parcours de formation comprend des tests de validation de connaissances et la mise à disposition de ressources pédagogiques complétant l'ensemble de ces apprentissages. Des échanges sont réalisés entre l'apprenant et le consultant A2CYL au terme des journées de formation avec pour objets d'évaluer les connaissances acquises, celles que l'apprenant voudrait approfondir compte tenu de son projet personnel. Selon les cas, le consultant pourra lui donner des conseils ou un accès à des ressources complémentaires, par exemple.

Après la formation

L'évaluation des connaissances et des compétences acquises par l'apprenant est réalisée par un test de connaissances de synthèse des parcours étudiés, réalisé en fin de formation. La correction du test est réalisée avant les échanges individuels et une note sur 20 est attribuée. Les résultats de ce test sont ensuite débriefés par le consultant A2CYL avec l'apprenant et éventuellement son employeur. L'évaluation de la formation se caractérise par la complétude d'un questionnaire « à chaud », à l'issue de la formation, et un suivi « à froid » des acquis de la formation via des entretiens trimestriels avec les stagiaires sur une durée de 6 mois pour analyser leur évolution professionnelle.

Programme Bilan de compétences

Prérequis : aucun.

Public : salarié secteur privé ou public, demandeur d'emploi, créateur ou repreneur d'entreprise, indépendant, désirant faire un point sur sa carrière professionnelle.

Objectifs pédagogiques :

- Analyse des compétences professionnelles et personnelles.
- Déterminer différents projets professionnels (d'évolution, de repositionnement, de reconversion, de seconde partie ou de fin de carrière.
- Définir un projet professionnel et éventuellement de formation.

Durée : 24 heures en présentiel ou à distance. Plusieurs rythmes possibles, temps partiel, en journée, en semaine.

Délai d'accès : 1 mois, durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.

Contenu de la formation

Le bilan de compétences est constitué de 3 phases :

Phase préliminaire (4h) (R 6313-4 1°)

Confirmation de l'engagement du bénéficiaire dans sa démarche, analyse de la demande et des attentes, présentation de la démarche et définition des objectifs, information quant aux conditions de déroulement du bilan de compétences et quant aux méthodes et techniques mises en œuvre.

Phase d'investigation (16h) (R 6313-4- 2°)

1. **Bilan personnel et questionnaires sur les centres d'intérêts professionnels**

- Analyse du parcours personnel et professionnel,
- Exploration des valeurs, critères importants, motivations et personnalité,
- Réflexion autour des équilibres de vie.

2. **Analyse métier /marché et recherches documentaires**

- Exploration des voies d'évolution professionnelle possibles,
- Analyse des compétences et des ressources mobilisables
- Définition du projet principal et secondaire, du SWOT et du plan d'action.

Phase de conclusion (4h) (R 6313-4 3°)

- Remise d'une synthèse écrite reprenant le projet, les compétences acquises et celles transférables pour le projet, les axes de progrès et le plan d'actions.
- Cette phase de conclusions va permettre au bénéficiaire de s'approprier les résultats détaillés de la phase d'investigation, de recenser les conditions et moyens favorisant la réalisation du ou des projets professionnels, et de prévoir les principales modalités et étapes du ou des projets professionnels, dont la possibilité de bénéficier d'un entretien de suivi avec le prestataire de bilan de compétences.

NB : Comme le prévoit la Loi, un entretien de suivi est proposé 6 mois à un an après la fin du bilan de compétence.

Tarif :

1750 euros HT par stagiaire.

Le tarif du parcours de formation comprend :

- La participation aux séances individuelles présentiels ou à distance ;
- La mise à disposition du livret d'exercices, avec explication des attendus en amont de la séance ;
- L'utilisation aux fins de formation des documents et ressources pédagogiques complémentaires aux recherches à effectuer ;
- La délivrance d'une synthèse par le consultant au bénéficiaire, à la fin de la phase de conclusion.

Méthodes mobilisées :

- DISC .
- Inventaire d'intérêts.
- Questionnaires de personnalité.

- Atelier CV et réseaux sociaux professionnels.
- Conseils en recherche d'emploi.

Méthodes d'évaluation :

Questionnaires d'auto-évaluation.

Accessibilité : conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

En tant que praticienne en bilan de compétences, les règles suivantes sont respectées :

- Respect du secret professionnel, confidentialité de tous les échanges
- Respect de la vie privée
- Pas de communication des résultats à un tiers sauf accord express du bénéficiaire
- Destruction des documents à l'issue du bilan sauf exception prévue par la législation.

DEONTOLOGIE ET CONFIDENTIALITE

Toute communication du bilan de compétence est soumise à l'accord préalable du salarié.

Si le bilan est réalisé à l'initiative du salarié dans le cadre du CPF, la démarche reste personnelle et l'employeur n'en sera aucunement informé.

Si le bilan est tripartite c'est-à-dire réalisé dans le cadre du plan de développement des compétences de l'entreprise, ou dans le cadre du congé de reclassement, cette dernière accompagne la démarche qui restera toutefois confidentielle. Ainsi, le prestataire ne peut pas communiquer les résultats détaillés et le document de synthèse à l'employeur sans l'accord du bénéficiaire.

Les prestataires doivent procéder à la destruction des documents élaborés pour la réalisation du bilan de compétences, dès le terme de l'action. Ces dispositions ne s'appliquent pas pendant un an au document de synthèse et aux documents faisant l'objet d'un accord écrit du bénéficiaire, fondé sur la nécessité d'un suivi de sa situation.

Plusieurs formules possibles éligibles CPF

24H formule cadres et dirigeants DISC et Forces motrices / Ateliers IA / Supports d'exercices et outils IA / Inventaire d'intérêts / Conseils en recherche d'emploi et réseaux sociaux professionnels

18H avec inventaire DISC et Forces motrices / Support d'exercices et initiation à l'utilisation de l'IA / Inventaire d'intérêts / Conseils en recherche d'emploi et réseaux sociaux professionnels

14H Support d'exercices et initiation à l'utilisation de l'IA / Inventaire d'intérêts / Conseils en recherche d'emploi et réseaux sociaux professionnels