



# Notre offre formation

**esprit**co

Créateurs de Grands Dialogues®

**Votre contact: Tanguy Mary**

06 12 09 00 88 – [tanguy.mary@esprit-co.fr](mailto:tanguy.mary@esprit-co.fr)

En date du 20/07/2023

Offre non exhaustive sur les thématiques de formation

**ESPRIT CO – 11 rue des sablons – 75116 – Paris – Tél. : 06.12.09.00.88 – email : [tanguy.mary@esprit-co.fr](mailto:tanguy.mary@esprit-co.fr) – [www.esprit-co.fr](http://www.esprit-co.fr)**

Société par Actions Simplifiée au capital de 20.000 € • Date d'immatriculation : 3 juillet 2014 • SIRET : 803 294 610 00032 • Code APE : 7022Z

N° TVA intracommunautaire : FR31803294610 • Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n° 11 92 20288 92 auprès du Préfet de Région Ile de France

# Présentation générale

- Notre offre de formation s'articule autour de 4 modules thématiques :
  - ❖ **Déléguer pour gagner en efficacité**
  - ❖ **Relayer la stratégie et porter le sens**
  - ❖ **Développer ses capacités à coopérer**
  - ❖ **Bâtir sa stratégie d'influence**
- Il reste bien entendu que ces thématiques ne sont pas exhaustives et qu'elles peuvent venir facilement s'étoffer sur demande d'autres ayant trait aux domaines du Management et de la Communication.
- Pour mettre en œuvre ces thématiques et/ou en définir d'autres répondant à vos enjeux managériaux actuels, il suffit de contacter **Tanguy Mary au 06 12 09 00 88 ou sur [tanguy.mary@esprit-co.fr](mailto:tanguy.mary@esprit-co.fr)**

# Notre credo pédagogique

- Fort de nos 15 ans d'expérience, nous articulons nos formations en tout ou partie autour de 3 fondamentaux qui favorisent l'atteinte des objectifs :

Partir de l'apprenant

– de son besoin, son vécu, son ressenti,  
son expérience, ses compétences, ... –  
et le moins possible du sachant

**SELON LES RESSORTS DE LA PÉDAGOGIE INVERSÉE**

1

Construire les apprentissages  
à partir des situations réelles  
plutôt que de théories plaquées

**SELON LES RESSORTS DU FORMATEUR EN POSTURE COACH**

2

Apprendre  
en expérimentant  
plutôt qu'en écoutant

**SELON LES RESSORTS DE LA FORMATION-ACTION**

3

# Cadre général des formations

Durée, lieu, modalités d'accès, délai d'accès, tarif, accessibilité PSH

- **Durée, lieu et modalités d'accès** ✉ 2 options pour chaque formation\* :
  - **En présentiel** : 1 journée dans vos locaux\* Avec des modalités d'accès envoyées aux participants gérées par vos soins selon les salles choisies au sein de votre bâtiment.
  - **En distanciel** : un équivalent d'1 journée répartie en 3 sessions à distance de 2 heures sur une période de 15 jours à 1 ou 2 mois. Avec des modalités d'accès envoyées aux participants via invitation Teams
- **Délai d'accès**: Esprit CO s'engage à administrer toutes les thématiques de formation contenues dans cette plaquette de présentation sous un délai maximum d'1 mois (hors mois d'août), que ce soit en présentiel ou en distanciel.
- **Tarif pratiqué**: 1 450 € par jour d'animation ou d'écriture éventuelle d'ingénierie pédagogique en sus (étant entendu que chaque expression de besoins de formation de votre part fera l'objet d'un devis ou d'une convention de formation de notre part).
- **Accessibilité PSH** : Le référent PSH est Tanguy Mary.  
Il a pour mission de trouver et/ou aider à trouver une solution à toute problématique d'accès aux personnes en situation de handicap – accès aux locaux comme à la pédagogie –, notamment grâce à son réseau de partenaires (cf. doc « accessibilité PSH » joint)

# Déléguer pour gagner en efficacité

Publics, objectifs, modes d'évaluation, méthodes, prérequis

Objectifs
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Partager entre pairs le même cadre de référence</li> <li>- Identifier les freins et leviers possibles en matière de délégation</li> <li>- Acquérir les outils et postures de la délégation</li> <li>- S'approprier la matrice de délégation et son mode d'emploi</li> </ul>



Objectifs opérationnels	Modes d'évaluation
Clarifier les 3 constituants d'une délégation réussie (Attributions, Niveau d'Autonomie, Cadre de Suivi)	Outils 11 et 11 bis
S'approprier ainsi la « Matrice de Délégation® » et la bonne façon de l'appliquer dans son périmètre	Outils 11 et 11 bis
Comprendre dans quelle mesure la délégation est un levier pour renforcer sa dimension managériale	Outils 11 et 11 bis
Apprendre à construire un plan de montée en compétences pour soi ou d'autres	Outil 12

Publics:
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Managers expérimentés (au moins 1 an en poste)</li> </ul>

Méthodes pédagogiques:
<ul style="list-style-type: none"> <li>- 20% apports théoriques</li> <li>- 40% expérimentations</li> <li>- 40% feedback du groupe</li> </ul>

+ Utilisation outil interactif



**AVOIR DES SUJETS**

# Relayer la stratégie et porter le sens

Publics, objectifs, modes d'évaluation, méthodes, prérequis

## Objectifs

- Savoir comment relayer la stratégie et porter du sens dans son périmètre
- Créer les conditions pour une meilleure explication et une meilleure écoute
- Déployer une dynamique de partage du sens pour mobiliser
- Avoir les outils ad hoc



## Objectifs opérationnels

- Apprendre à aller du POURQUOI au COMMENT pour donner plus envie à ses équipes de se mobiliser
- Partir d'un contexte global pour aboutir à un descriptif des actions visant à atteindre les objectifs
- Cadrer un temps d'échange destiné à passer du portage au partage du sens afin de susciter l'adhésion
- Elaborer ainsi le but et les modalités de relais de la stratégie et de partage du sens dans son périmètre

## Modes d'évaluation

- Outil 6
- Outil 6
- Outil 7
- Outil 7

### Publics:

- Managers expérimentés (au moins 1 an en poste)

### Méthodes pédagogiques:

- 20% apports théoriques
- 40% expérimentations
- 40% feedback du groupe

+ Utilisation outil interactif



**AVOIR DES SUJETS**

# Bâtir sa stratégie d'influence

Publics, objectifs, modes d'évaluation, méthodes, prérequis

Objectifs
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Développer son leadership en construisant une stratégie d'influence</li> <li>- Acquérir une approche stratégique de ses sujets</li> <li>- Mettre en application ses capacités à coopérer au quotidien</li> <li>- Mettre en pratique le leadership d'influence</li> </ul>



Objectifs opérationnels	Modes d'évaluation
S'approprier les concepts et outils de l'approche systémique pour évoluer au mieux dans la complexité	Outil 1
Travailler autour des éléments de sens de sa demande de changement et/ou d'influence	Outil 1
Comprendre en quoi le référentiel d'accès à la complexité est un outil d'influence majeur	Outil 3
Apprendre à construire une stratégie d'influence pour résoudre une problématique de changement	Outil 4

## Publics:

- Managers expérimentés (au moins 1 an en poste)

## Méthodes pédagogiques:

- 20% apports théoriques
- 40% expérimentations
- 40% feedback du groupe

+ Utilisation outil interactif



**AVOIR DES SUJETS**

# Développer ses capacités à coopérer

Publics, objectifs, modes d'évaluation, méthodes, prérequis

Objectifs
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acquérir un cadre de référence partagé</li> <li>- Savoir tenir compte de l'Autre (ses modes de fonctionnement, ses émotions, ...)</li> <li>- Travailler sur le cadre et les postures de la Coopération</li> <li>- Comprendre son rôle dans le déploiement de la Coopération</li> </ul>



Objectifs opérationnels	Modes d'évaluation
Comprendre en quoi il est indispensable de donner un cadre à la coopération pour garantir sa réussite	Outil 6
Voir comment ce cadre se construit autour du POUR QUOI et du COMMENT de la coopération	Outil 6
Viser à l'équilibre entre les posture descendante ET ascendante pour engager ses parties prenantes	Outil 6 et 7
Bâtir, introduire et animer un temps de coopération à partir du cadre d'actions et/ou de réflexions donné	Outil 7

## Publics:

- Managers expérimentés (au moins 1 an en poste)

## Méthodes pédagogiques:

- 20% apports théoriques
- 40% expérimentations
- 40% feedback du groupe

+ Utilisation outil interactif



**AVOIR DES SUJETS**





Qui sommes-nous?

eSpritCO

Créateurs de Grands Dialogues®



- **Co-fondateur & Président d'Esprit CO (esprit-co.fr)**
- Fondateur du cabinet DEUXIEME CHAPITRE (deuxiemechapitre.fr)
- Coach certifié HEC, consultant, formateur, ORGANISATION, MANAGEMENT et COMMUNICATION
- Expert en approche systémique et dans tous les types de communication reliant un individu et/ou une équipe à son environnement (managériale, interpersonnelle, orale, écrite, corporate, syndicale, partenariale, commerciale, ...)
- Tanguy est diplômé de NEOMA BUSINESS SCHOOL et est doté d'une maîtrise de Lettres Modernes à la Sorbonne Paris IV.
- Après avoir réalisé une grande partie de sa carrière comme dirigeant au sein d'importants groupe de communication (HOPSCOTCH PUBLIC SYSTEME, GROUPE DDB), où il a notamment été directeur de création, puis créé et piloté différents centres de profit dans les domaines corporate comme grand public, il se lance dans une démarche entrepreneuriale et fonde en 2010 un premier cabinet de coaching et conseil : DEUXIEME CHAPITRE.
- Au cours de cette expérience, il a développé une forte expertise dans l'accompagnement des dirigeants d'entreprise, des managers et des chefs de projet, dans tous types de configuration managériale et/ou de changement (cf. les 8 types de coaching proposés).



# CV Tanguy Mary

- Non seulement il les a aidés à être plus efficaces dans l'exercice de leur management, mais il les a aussi aidés à mieux accorder leurs contraintes et leur fonctionnement personnels à ceux de l'environnement dans lequel ils évoluent.
- Entres autres, il les a beaucoup aidés dans la mise en œuvre de leviers d'actions, ainsi que dans leur façon de mieux interagir avec l'ensemble de leurs parties prenantes (N+1, N-1, pairs, partenaires, clients, journalistes, ...).
- Quel que soient les sujets abordés, ses apports peuvent intervenir à un double niveau: les process à mettre en place ET les postures à tenir, le fond ET la forme, l'individuel ET le collectif, les dimensions rationnelles ET émotionnelles, ...
- Formé à l'approche systémique, à la PNL, à l'Analyse transactionnelle, à la Théorie Organisationnelle de Berne, à la CNV, au Co-développement, coach et formateur au sein des réseaux Comundi et Communication & Entreprise, créateur d'un cursus de 80h en stratégie de communication à l'ISCOM PARIS, Tanguy a également développé un nouveau processus d'accompagnement des individus et des organisations basé sur l'Art Narratif®.
- Ses références :  
*Radio France, France Télévisions, CEA, SNCF, Fret SNCF, EDF, Engie, SITA, Crédit Agricole, TF1, M6, Peugeot, L'Oréal, Cartier, Procter & Gamble, le Fond National de Promotion et de Communication de l'Artisanat, Lapeyre, Carrefour, Leroy Merlin, Microsoft, Apple, Samsung, La FFF, la FFR, l'Office de tourisme de Paris, Phillips, INPES, ACF, l'Association des Paralysés de France, La Fondation de France, ...*



# Nos 8 métiers

- **8 métiers qui sont utilisés tour à tour ou complémentirement, dans le cadre d'interventions qui sont soit ponctuelles, soit récurrentes.**

## 1/ La conduite du changement

Pour que, dans le cas de changements souhaités comme subis, nous puissions permettre à chaque acteur du système d'avoir le POURQUOI et le COMMENT des évolutions, d'être a minima écouté sur sa façon – positive ou négative – de les vivre et de pouvoir contribuer au changement.

## 3/ Le coaching d'individus et d'équipes

Pour que, conformément à la pratique de notre métier, dans le cadre d'un contrat bi ou tripartite, dans le cadre, aussi, d'un coaching orienté solutions, nous puissions aider les individus ou équipes à définir leurs propres objectifs et à les atteindre par eux-mêmes.

## 2/ L'accompagnement de projet

Pour que nous puissions aider les chefs de projet et/ou les équipes projet, à la fois en leur faisant des apports méthodologiques sur la gestion de projet et en les invitant à adopter les bonnes postures vis-à-vis de leur parties prenantes (sponsors, cibles, contributeurs, ...).

## 4/ Le coaching d'organisation

Pour que nous puissions aider un système à trouver en lui-même les leviers d'action et de réflexion lui permettant 1/ d'accroître la performance et le bien-être des ses acteurs et 2/ de fonctionner de manière plus agile, « responsabilisante » et « apprenante ».

- **8 métiers qui sont utilisés tour à tour ou complémentirement, dans le cadre d'interventions qui sont soit ponctuelles, soit récurrentes.**

## **5/ La conception et l'animation de séminaires**

Pour que nous puissions faire de chaque séminaire l'occasion d'être « modélisant » et de travailler, dès sa préparation, dans une logique de co-construction, permettant de créer des nouvelles façons de fonctionner autant qu'une nouvelle culture managériale.

## **7/ Le co-développement**

Pour que nous puissions répondre aux besoins des managers de fonctionner en réseau, de renforcer leur leadership, d'apprendre à trouver des solutions à des problématiques parfois complexes, de bénéficier d'un espace de développement individuel & collectif.

## **6/ La formation**

Pour que, sur les champs du MANAGEMENT comme de la COMMUNICATION, nous puissions faire bénéficier aux managers d'approches pédagogiques innovantes, fondées, pour bonne partie, sur l'apprentissages et apports de l'approche systémique.

## **8/ La facilitation de groupes de pairs, d'experts, d'échanges**

Pour que, dans les cadres d'intervention ponctuelle ou durable, nous puissions aider les managers ou les chefs de projet à tirer tout le parti de l'intelligence collective, et qu'ils puissent devenir le plus vite autonomes dans la gestion de leurs équipes ou projets.

# Nos références



Île de France

Japell Hanser Sag



GEODIS

