

Catalogue de Formation



a le plaisir de vous proposer des formations concrètement utiles à votre quotidien.

Nos formateurs ont été sélectionnés sur la base de leurs compétences à transmettre et leurs compétences dans leurs domaines respectifs.

Nos formations se font en groupe de 12 personnes maximum et nous avons la possibilité d'offrir des formations sur mesure. Demandez-nous une offre

Répertoire générale

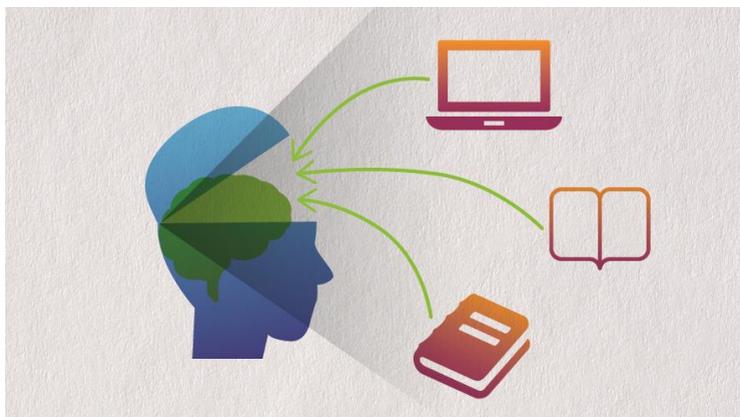
- P. 05 Formations en droit et organisation
- P. 17 Formations en positionnement professionnel
- P. 25 Formations en communication interpersonnelle
- P. 35 Formations en leadership
- P. 49 Formations en développement personnel
- P. 59 Présentation alphabétique des formateurs avec répertoire de leurs formations
- P. 75 Informations générales, tarif, conditions et fiches d'inscription

Droit et organisation

- P. 06 Devenir efficace et avoir du plaisir dans ses études
- P. 07 Entreprise et famille
- P. 08 Entrepreneur : respectez le b-a-ba du droit du travail
- P. 09 Licenciement : Quels sont les obligations et les droits de l'employeur et du travailleur ?
- P. 10 Conflits de travail
- P. 11 7 heures pour manier la boîte à outils « administration des ressources humaines dans les petites entreprises »
- P. 12 Remplir ses 1ères déclarations d'impôt/sa déclaration d'impôt
- P. 13 Recruter un collaborateur I & II
- P. 14 Optimiser son temps
- P. 15 Organiser un événement avec succès
- P. 16 Les Jeudis Juridiques

Devenir efficace et avoir du plaisir dans ses études

(2 x ½ journée en groupe avec Nathalie Horvath Hausenauer) **Réf.10-001**

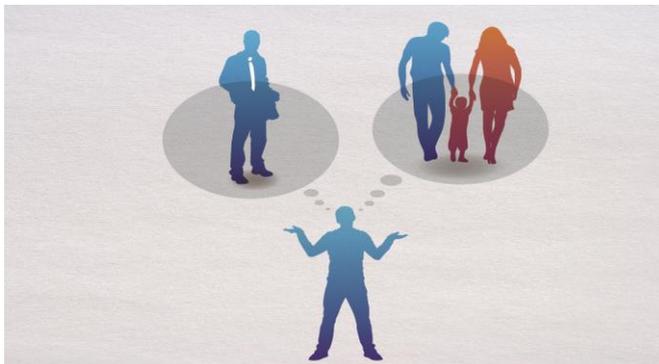


- Découvrir son profil d'apprentissage
- Comprendre le fonctionnement de la mémoire et s'approprier quelques principes de mémorisation
- Identifier les facteurs favorables et défavorables à l'attention et à la concentration
- Organiser son temps
- Prendre des notes efficaces
- Comprendre et mémoriser avec les mind maps et-/ou les fiches de révision

Entreprise et famille

(1 journée en groupe avec Sylviane Wehri)

Réf. 09-001



Vous êtes marié(e), avez repris l'entreprise familiale, créé votre propre entreprise ou êtes indépendant(e). Différentes questions se posent qui concernent tant les biens professionnels que ceux de la famille :

- Quel statut juridique choisir ?
Raison individuelle ou société commerciale ?
- Qu'en est-il du régime matrimonial ?
Quelles précautions prendre pour préserver tant les intérêts de l'entreprise que ceux de la famille ?
- Que prévoir pour une éventuelle succession d'entreprise ?
Quelles précautions prendre pour le transfert de l'entreprise en cas de décès ?

Entrepreneur : respectez le b-a-ba du droit du travail

(1/2 journée en groupe avec Sylviane Wehrli)

Réf. 09-002



- Quel contrat de travail prévoir ?
Principales différences entre contrat de travail de durée déterminée et indéterminée ?
- Quelles conditions de travail ?
Temps de travail – heures supplémentaires
- Quelles obligations en cas de maladie du travailleur ou de maternité ?
Conséquences de la maladie du travailleur sur le salaire, la résiliation et les vacances – conditions particulières pour la grossesse et le congé maternité

Licenciement : quels sont les obligations et les droits de l'employeur et du travailleur ?

(½ journée en groupe avec Sylviane Wehrli)

Réf. 09-003



Que l'on soit employeur ou travailleur, on se trouve parfois confronté à un problème de résiliation de contrat de travail.

Quelles règles doivent être respectées ?

- Quelles sont les conditions pour résilier un contrat de travail ?
 - Délais et motivation
 - Possibilités du travailleur de contester la résiliation
- Quelles sont les conséquences d'une maladie en relation avec une résiliation du contrat de travail ?
 - Résiliation nulle pendant les périodes de protection de la maladie et résiliation reportée si la maladie survient durant le délai de congé
- Dans quels cas peut-on résilier un contrat de travail sans respecter le délai de congé ?
 - Conditions pour résilier un contrat de travail de durée déterminée ou indéterminée immédiatement, pour justes motifs & possibilités du travailleur de contester la résiliation pour justes motifs

Conflits de travail

(½ journée en groupe avec Sylviane Wehrli)

Réf. 09-004

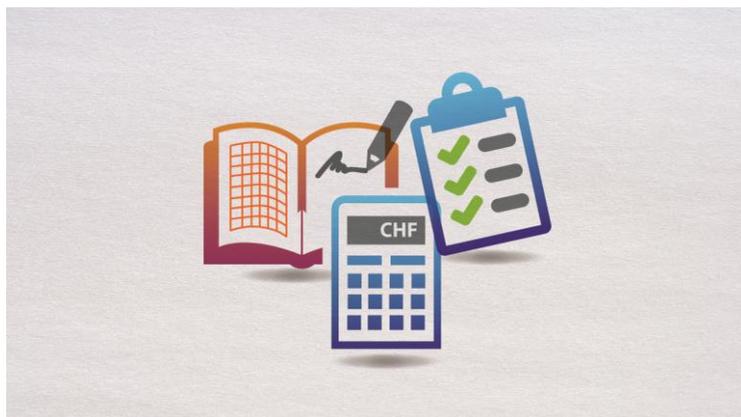


Un employeur ou un travailleur peut se trouver dans l'obligation de s'adresser à une autorité supérieure pour résoudre un conflit de travail. A quelle autorité s'adresser ? Quelle procédure respecter ?

- Comment résoudre un conflit à l'intérieur d'une entreprise ?
 - Appel à la médiation ou à une personne de confiance externe au problème
- Comment faire respecter les règles concernant les conditions de travail ?
 - Contrôle de l'office cantonal du travail, notamment pour ce qui concerne les horaires de travail
- Comment obtenir gain de cause après la fin des rapports de travail ?
 - Contestation du décompte d'heures supplémentaires, du solde de vacances, de la rectification d'un certificat de travail auprès des tribunaux civils (tribunal des prud'hommes)

7 heures pour manier la boîte à outils « administration des ressources humaines dans les petites entreprises »

(2 x ½ journée en groupe + 1h de suivi
individuel avec Alexandra Benson) **Réf. 01-003**

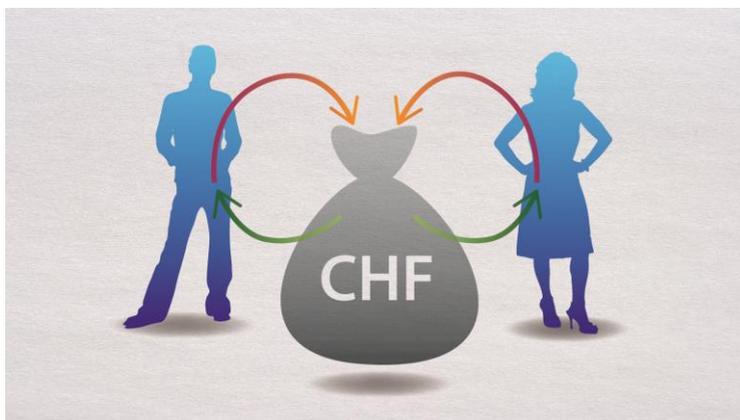


- Gérer administrativement l'arrivée et le départ d'un collaborateur pour les cas simples et/ou savoir à quelle entité s'adresser dans les cas complexes
- Calculer des salaires mensuels et horaires ainsi que le droit aux vacances en termes de temps ou d'argent.
- Préparer un certificat de salaire annuel
- Rédiger un certificat de travail

Remplir ses 1ères déclarations d'impôts

Spécial jeunes 18-22 ans sans bien immobilier et sans action/obligation. (2h30 en groupe avec Alexandra Benson) / Chf 50.- **Réf. 01-008**

- Ce que je peux déduire ou pas
- Comment remplir les champs
- Comment anticiper sur ma prochaine année d'impôts



Remplir sa déclaration d'impôt

(1/2 journée avec Alexandra Benson) / Chf 150.-

Réf. 01-009

- Ce que je peux déduire ou pas
- Comment remplir les champs y compris biens immobiliers, fortune, dettes, etc.
- Comment anticiper sur ma prochaine année d'impôts au niveau organisationnel et financier

Recruter un collaborateur I

(1 journée en groupe avec Alexandra Benson)

Réf. 01-006

- Annoncer le poste à qui et comment ?
- Trier les candidatures en gagnant du temps précieux
- Pour les candidatures retenues, analyser le CV et les certificats de travail
- Evaluer les candidats en entretien en posant les bonnes questions



Recruter un collaborateur II

(1 journée en groupe avec des candidats et Alexandra Benson)

Réf. 01-007

- Réaliser des entretiens sur les compétences sociales avec des candidats réels
- Donner un feedback utile au candidat
- Recevoir un feedback utile du candidat

Optimiser son temps

(1/2 journée en groupe + 30 mn de suivi individuel avec Jean-Pierre Besse) **Réf. 02-001**



- Analyser et comprendre son environnement professionnel et privé
- Optimiser la gestion courante de sa messagerie électronique
- Découvrir différentes applications pour bien s'organiser au quotidien
- Identifier des axes d'amélioration personnels et les mettre en œuvre

Organiser un événement avec succès

(½ journée en groupe + 30 mn de suivi individuel avec Jean-Pierre Besse) **Réf. 02-002**



- Se faire connaître et présenter ses services ou produits
- Recruter et fidéliser des adhérents
- Créer et entretenir des liens
- Accroître et renforcer sa notoriété



PROCHAINEMENT

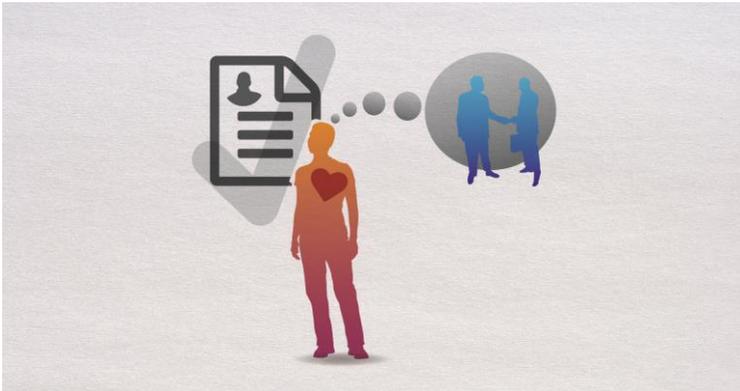
**Les jeudis juridiques :
Votre rendez-vous juridique mensuel !**

Positionnement professionnel

- P. 18 Le CV « punchy » pour décrocher un entretien
- P. 19 Convaincre en entretien
- P. 20 Oser réseauter ...dans la vie réelle
- P. 21 Améliorer sa communication avec des inconnus
- P. 22 Se positionner sur LinkedIn
- P. 23 Accompagnement à la préparation d'examens fédéraux

Le CV « punchy » pour décrocher un entretien

(1/2 journée en groupe + 30 mn de suivi individuel avec Alexandra Benson) **Réf. 01-004**



- Travailler l'attractivité visuelle du CV
- Travailler la pertinence d'un CV pour un poste
- Rédiger une lettre de motivation convaincante
- Convaincre le recruteur à vous rencontrer

Convaincre en entretien

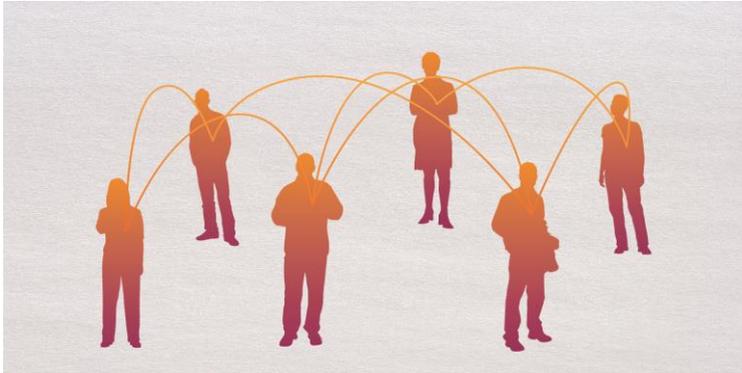
(1/2 journée en groupe + 60 mn de suivi individuel avec Alexandra Benson) **Réf. 01-005**



- Se préparer à l'entretien en se renseignant sur l'entreprise
- Donner une première bonne impression
- Expliquer ses compétences par le biais d'exemples concrets
- Utiliser sa voix et ses gestes pour appuyer ce que l'on dit

Oser réseauter ...dans la vie réelle

(½ journée en groupe avec Alexandra Benson)
Réf. 01-001



- Avoir une attitude utile au réseautage
- Prendre conscience de ce que l'on peut offrir au réseau
- Echanger avec le réseau dans un but précis
- Maintenir son réseau actif

Améliorer sa communication avec des inconnus

(2 x ½ journée en groupe + 1 heure de suivi individuel avec Alexandra Benson) **Réf. 01-002**



- S'appuyer sur le regard extérieur pour améliorer sa communication
- Se présenter en 2 mn et transmettre sa motivation
- Participer à des événements de réseautage en se positionnant naturellement
- Entretenir les contacts et utiliser son réseau pour atteindre son objectif

Se positionner sur LinkedIn

(1/2 journée en groupe avec Alexandra Benson)

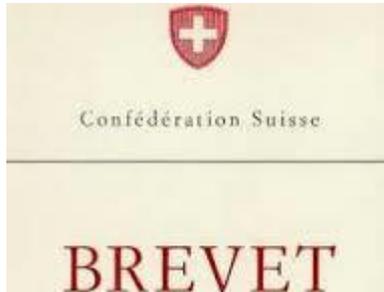
Réf. 01-010



- Paramétrer son profil
- Réaliser son profil
- Interagir avec les autres membres
- Choisir des candidats ou des employeurs

Préparation aux examens fédéraux

(Selon entente avec la personne ou le groupe de personnes avec Sylviane Wehri et/ou Alexandra Benson) **Réf. 01-011/09-006**



Pour vous accompagner en individuel ou petit groupe pour :

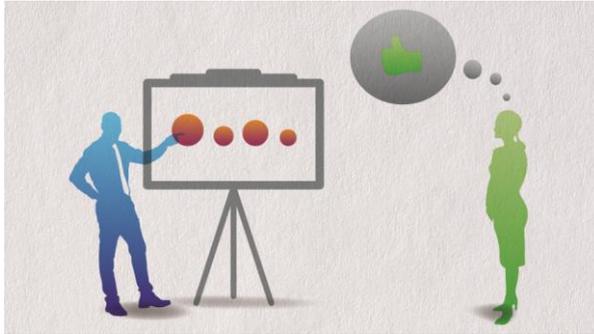
- Certificat RH : toutes les directives
- Brevet RH : directives de droit du travail, de recrutement, de marketing du personnel et de formation
- Brevet PME : préparation au dossier de performance (dossier écrit et simulations d'entretien)
- Autres certificats, brevets, diplômes fédéraux selon les directives et sur demande

Communication interpersonnelle

- P. 26 Formateurs, optimisez votre crédibilité !
- P. 27 Communication : écoute active et feedback
- P. 28 Négocier au quotidien avec succès
- P. 30 Les bases du coach
- P. 31 Oser la curiosité !
- P. 32 Comment désamorcer les agressions et les manipulations, dans la vie professionnelle et dans la vie privée ?
- P. 33 L'intelligence corporelle comme alliée dans la gestion des conflits

Formateurs, optimisez votre crédibilité !

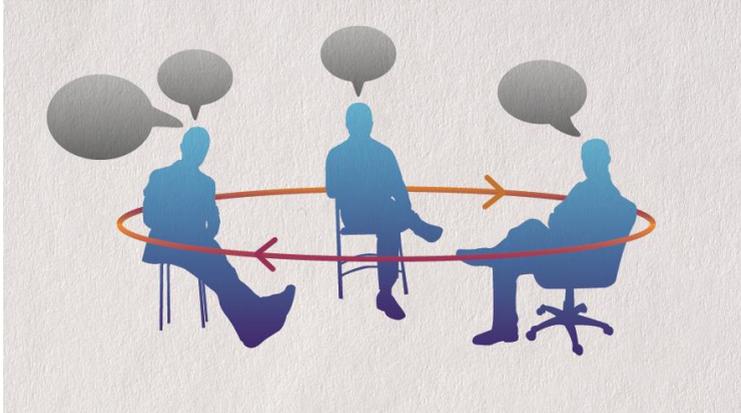
(½ journée avec Charles Brulhart) **Réf. 05-001**



- Si vous êtes crédible en tant que formateur, cela facilitera l'émergence d'une relation de confiance avec votre public, favorisera un état d'esprit positif et constructif, renforcera l'adhésion à ce que vous proposez et l'impact que vous exercez.
- Quels sont les fondements de la crédibilité du formateur : qu'est-ce qui fait qu'on le croit, qu'on lui fait confiance et qu'il a du crédit ?
- Quels sont les attitudes et comportements qui pourraient saper ou briser votre crédibilité et qu'il faut éviter à tout prix ?
- Quels attitudes et comportements adopter pour construire, alimenter et renforcer votre crédibilité personnelle et professionnelle ?

Communication : écoute active et feedback

(½ journée en groupe) *Réf. 03-001*

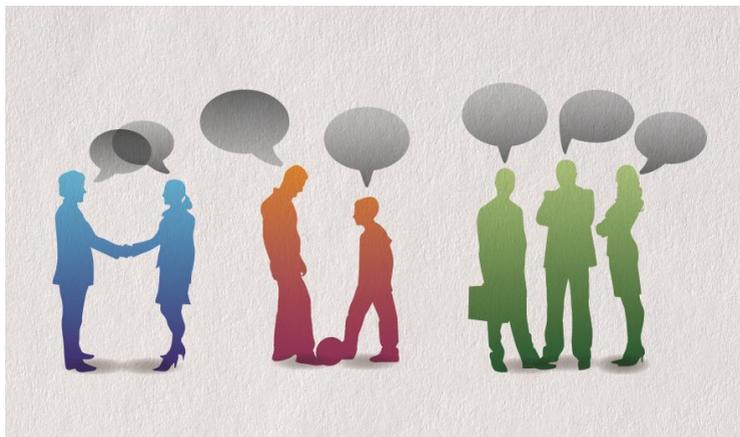


- Connaître et s'exercer à l'écoute active
- Cadrer et donner du feedback correcteur
- Rendre son feedback efficace

PROCHAINEMENT

Négocier au quotidien avec succès

(7 x ½ journée avec Bob Davet) **Réf. 07-002**



Quel que soit votre métier, l'objet de la négociation, l'interlocuteur que vous avez en face ou votre niveau d'expérience, la négociation fait partie de votre quotidien.

La série de 7 x ½ journée constitue un cycle facile à suivre, que vous soyez en emploi ou à titre privé. Ces modules 1 à 7 sont associés les uns aux autres, une présence active est donc conseillé. Constitué de jeux de rôles et de théorie vous développerez rapidement l'art de négocier selon votre personnalité.

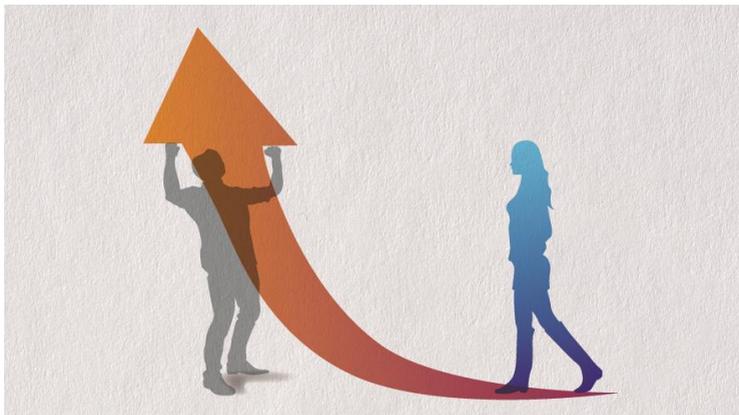
Au menu :

1. La première impression
2. La communication et son écoute active
3. La recherche active des besoins
4. L'argumentation
5. Défendre votre idée ou votre prix
6. Connaître les différentes objections
7. La conclusion

A la suite de cette formation, vous serez capable d'entrer en négociation grâce à l'acquisition d'une approche méthodique et structurée facilement applicable dans votre quotidien (*négozier* une idée, un objet, un projet, une vision, etc.)

Les bases du coach

(1/2 journée en groupe) **Réf. 03-005**



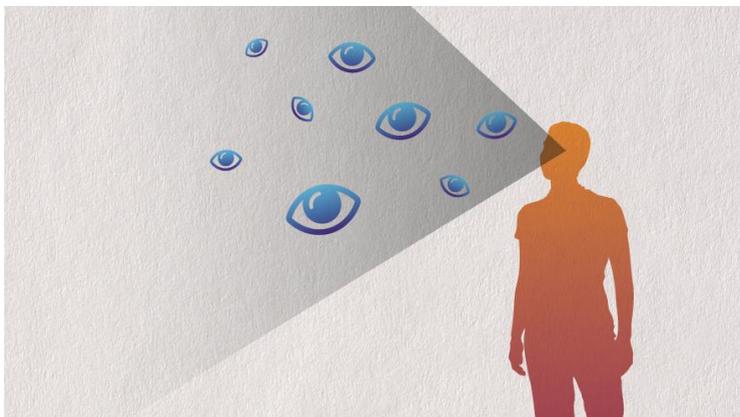
S'adresse à toute personne souhaitant à améliorer ses compétences de coaching, des cadres ou chefs d'entreprise

- Connaître le positionnement de coach
- S'exercer au coaching avec le modèle GROW

PROCHAINEMENT

Oser la curiosité

(2 x ½ journée en groupe avec Nathalie Horvath Hausenauer) **Réf. 10-002**



- La curiosité, un vilain défaut ou une magnifique qualité?
- Avantages et limites de la curiosité
- La curiosité comme invitation à l'ouverture à l'autre
- De la curiosité à la sérendipité comme levier de créativité

Comment désamorcer les agressions et les manipulations, dans la vie professionnelle et dans la vie privée ?

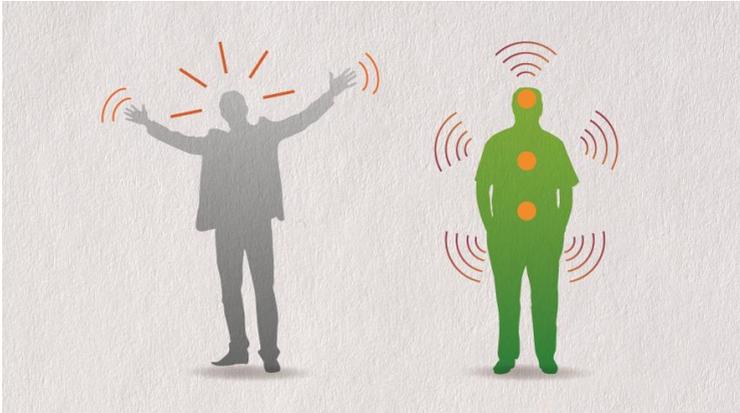
(1/2 journée avec Charles Brulhart) **Réf. 05-002**



- Les 4 réactions de base aux situations difficiles : passivité, agressivité, manipulation et assertivité : bons et mauvais usages de chaque réaction.
- Comprendre les mécanismes : comment expliquer qu'on soit touché, énervé, déstabilisé par certains comportements des autres ?
- Savoir se défendre : 31 techniques pour désamorcer les agressions et les manipulations en toutes circonstances.
- Tirer profit des situations difficiles : que pouvons-nous apprendre sur nous-même quand on est confronté à ce type de comportements ?

L'intelligence corporelle comme alliée dans la gestion des conflits

(1 journée avec Ana Maria Vidal) **Réf. 08-003**



- Développer l'intelligence corporelle comme vecteur d'intégration de ressources face au conflit
- L'orientation énergétique du langage non verbal
- Le corps habité et son impact sur le champ relationnel
- De l'impulsivité à l'action orientée

Leadership

- P. 36 Asseoir son leadership
- P. 37 Oser sa détermination
- P. 38 Leadership en partenariat avec le cheval
- P. 40 L'autorité naturelle de la femme
- P. 41 Orientation énergétique du langage non-verbal
- P. 42 Etre un leader efficace: Leadership situationnel©
- P. 43 Assurance au féminin
- P. 44 Gestion de performances : objectifs motivants
- P. 45 Gestion de performances : mener l'entretien
- P. 46 Gestion d'équipe : maîtriser la dynamique
- P. 47 Mon rôle en équipe selon Belbin

Asseoir son leadership

(1h de préparation + 1 journée en groupe)

Réf. 03-002



- Découvrir sa personnalité de leader avec l'MBTI
- Connaitre les besoins des gens par rapport à un leader
- Nommer ses atouts et améliorations en tant que leader

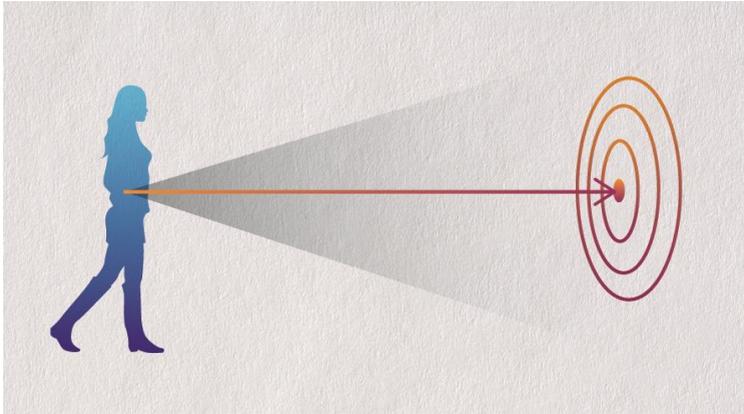
PROCHAINEMENT

www.7act.ch – info@7act.ch – 021 646 77 77

Oser sa détermination

(1/2 journée en groupe avec Ana Maria Vidal)

Réf. 08-001



- Différencier la détermination de l'agressivité
- Utiliser le bon langage
- Ancrer son assurance
- Apprendre à se centrer

Leadership en partenariat avec le cheval

(1 journée en groupe en extérieur avec Nathalie Horvath Hasenauer – min. 4 pers - max 8 pers au tarif de Chf 550.- par personne y compris repas) **Réf. 10-003**



En équicoaching le cheval est un partenaire privilégié, révélateur de comportements et d'émotions. Il offre la possibilité de se dévoiler avec authenticité et conscience, à soi et à l'autre, dans le développement d'une relation saine et l'adoption de nouveaux comportements :

- Explorer la notion de leadership et en comprendre les bases fondamentales
- Etablir une relation de partenariat fondée sur la confiance et le respect mutuels
- Développer son assertivité
- Partager ses intentions et sa vision
- Prendre conscience de ses tendances en matière de gestion des émotions et d'interaction non-verbale
- Expérimenter les différentes postures de conduite

Prérequis: prévoir une tenue d'extérieur avec chaussures/bottes fermées. Ne pas être allergique aux poils de chevaux.

Méthodologie: la méthode de travail est essentiellement axée sur la relation individu - cheval. Les séquences de la journée alternent entre apports théoriques, échanges/débrief en salle et mises en situation avec le cheval. Celui-ci se déroule à pied sans nécessité de connaissances du monde équin.

L'autorité naturelle de la femme

(2 x ½ journée en groupe avec Ana Maria Vidal) **Réf. 08-004**

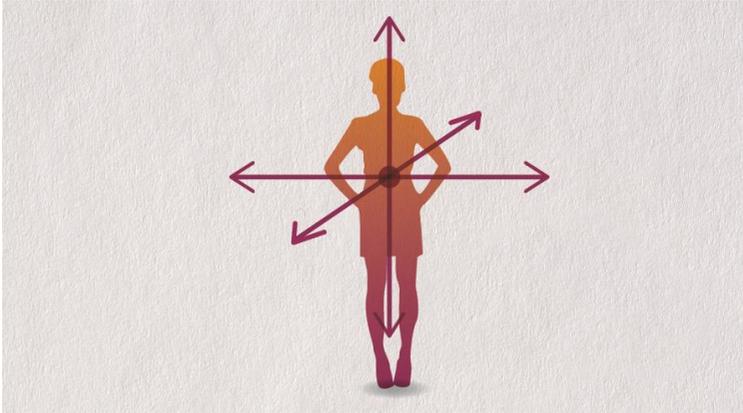


- Développer sa propre légitimité
- Devenir autonome face au regard de l'autre
- Développer une qualité de présence
- Modifier son rapport au conflit

Orientation énergétique du langage non-verbal

(½ journée en groupe avec Ana Maria Vidal)

Réf. 08-010



- Allier consciemment le corps au langage non verbal
- Renforcer les intentions du message
- Adopter les différentes directions selon l'expression recherchée
- Construire la cohérence entre les dimensions corporelle et verbale

Etre un leader efficace: Leadership situationnel©

(1 journée en groupe) Réf. 03-003



Orientation cadres responsables de la performance des autres et individus travaillant dans des structures matricielles

- Découvrir le style de leadership le plus efficace
- Utiliser du feedback direct de ses collègues pour s'améliorer

PROCHAINEMENT

Assurance au féminin

(1 journée en groupe de femmes avec Ana Maria Vidal) **Réf. 08-005**



- Développer une communication assurée
- Modifier des croyances limitantes
- Partager notre propre sagesse
- Favoriser l'inspiration pour aller de l'avant

Gestion de performances : objectifs motivants

(1 journée en groupe + démarche personnelle pour trouver ses propres motivations) **Réf. 03-006**



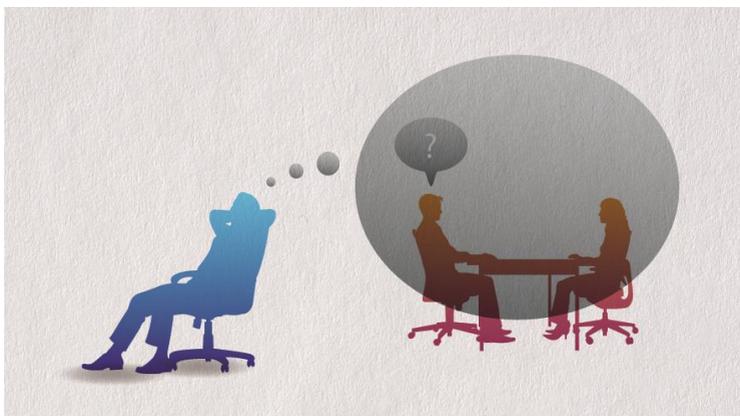
Orientation cadres responsables de la performance des autres

- Pouvoir construire des objectifs motivants pour soi
- Savoir mener un entretien pour construire des objectifs motivants avec ses subordonnés

PROCHAINEMENT

Gestion de performances : mener l'entretien

(½ journée en groupe) Réf. 03-007



Orientation cadres responsables de la performance des autres

- Apprendre une structure de base d'entretien
- Se préparer pour des questions difficiles

PROCHAINEMENT

Gestion d'équipe : maîtriser la dynamique

(1 journée en groupe) Réf. 03-008



Orientation cadres responsables de la performance des autres

- Reconnaître les étapes de développement d'une équipe
- Apprendre des outils pour gérer chaque étape
- Accélérer le progrès de l'équipe vers la performance

PROCHAINEMENT

www.7act.ch – info@7act.ch – 021 646 77 77

Mon rôle en équipe selon Belbin

(1 journée en groupe avec Nathalie Horvath Hasenauer) **Réf. 10-005**



- Comprendre les éléments inhérents à une collaboration performante en équipe
- Connaître son profil de rôles
- Permettre à chacun de se situer dans ses interactions en équipe en fonction de ses rôles préférés
- Mobiliser ses compétences collaboratives et comprendre celles des autres
- Expérimenter le jeu Belbin-team

Développement personnel

- P. 45 Réveillez le vendeur qui sommeille en vous.
- P. 46 Le charisme, une histoire d'accord. D'accord ?
- P. 47 En-couragez-vous
- P. 48 Gérer des personnes : les bases à respecter selon l'analyse transactionnelle
- P. 49 Arrêtez de tourner en rond !
- P. 50 7 heures pour apprendre à se recentrer sous forte pression I & II
- P. 51 Développer son intelligence corporelle

Réveillez le vendeur qui sommeille en vous

(5 x 2 périodes avec Bob Davet) / Chf 550.-
Réf. 07-001



Pour plusieurs le terme "vendeurs" a une connotation négative. C'était mon cas avant de découvrir ce manifeste dans ma vie. En réalité, nous sommes tous des "vendeurs".

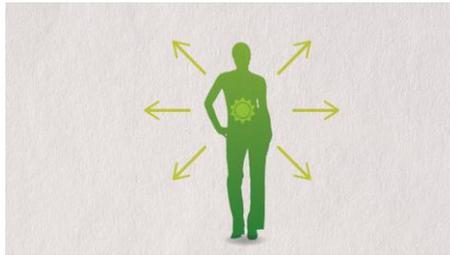
- Qui n'a jamais eu à vendre un projet?
- Qui n'a jamais eu à convaincre ses collègues de faire une activité?
- Qui n'a jamais eu à se vendre en entretien?
- Qui n'a jamais eu à vendre une idée à son épouse, son mari, ou ses enfants?

Au travers cette formation, vous serez capable de savoir comment maximiser les forces naturelles de vente inconsciente en chacun de vous.

Le charisme, une histoire d'accord. D'accord ?

(½ journée en groupe avec Charles Brulhart
et Carmen Staicu Villard + 1 heure de suivi
individuel avec Carmen Staicu Villard)

Réf. 06-003



- Pensez-vous que le charisme est *inné* ? Et si vous pouviez *l'entraîner* ?
- Croyez-vous que le charisme est un *pouvoir de fascination* exercé sur autrui ? Et si c'était avant tout une force de *rayonnement* intérieur ?
- Imaginez-vous que les personnes charismatiques représentent un *idéal inatteignable* ? Et si vous pouviez développer votre *propre style de charisme* ?
- Être charismatique, c'est avant tout être en accord avec soi-même, avec autrui et avec le monde. Et si vous releviez ce défi ?

Sur demande : coaching d'approfondissement.

En-couragez-vous

(2 x ½ journée en groupe avec Nathalie Horvath Hasenauer) **Réf. 10-004**



Explorer la notion de courage:

- caractéristiques, types, leviers, avantages et inconvénients
- Identifier les liens entre valeurs, convictions, croyances limitantes et courage

Conscience de soi et mobilisation du courage:

- Comprendre son type de personnalité (méthode des couleurs) et ses leviers de courage
- Le courage en équipe
- Développer une attitude plus courageuse en 5 étapes

Gérer des personnes : les bases à respecter selon l'analyse transactionnelle

(1/2 journée en groupe) **Réf. 03-004**



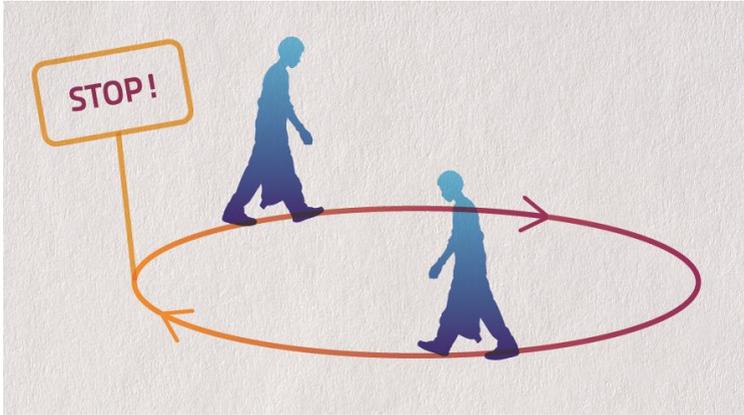
Formations orientées personnes se préparant au challenge d'être cadre, nouveaux cadres, cadres expérimentés cherchant à s'améliorer

- Connaître les besoins des gens par rapport à un leader
- Identifier des actions pour son développement

PROCHAINEMENT

Arrêtez de tourner en rond !

(1 journée avec Ana Maria Vidal) **Réf. 08-002**



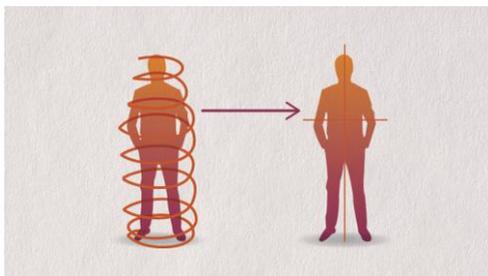
- Cerner le cercle vicieux qui nous piège face à des choix ou des enjeux
- Elargir le regard par des dynamiques d'action et des outils créatifs
- Explorer la sagesse du corps par rapport à la situation ciblée
- Définir des pas à suivre pour avancer

7 heures pour apprendre à se recentrer sous forte pression, niveau I

(2 x ½ journée en groupe avec Ana Maria Vidal)

Réf. 08-007

- Comprendre le corps comme espace d'intégration de nos vécus
- Pratiquer la pensée qui nous relie au présent
- Eveiller des états de flow
- Reprendre les rênes de ses états intérieurs



7 heures pour apprendre à se ressourcer sous forte pression, niveau II

(2 x ½ journée en groupe avec Ana Maria Vidal)

Réf. 08-008

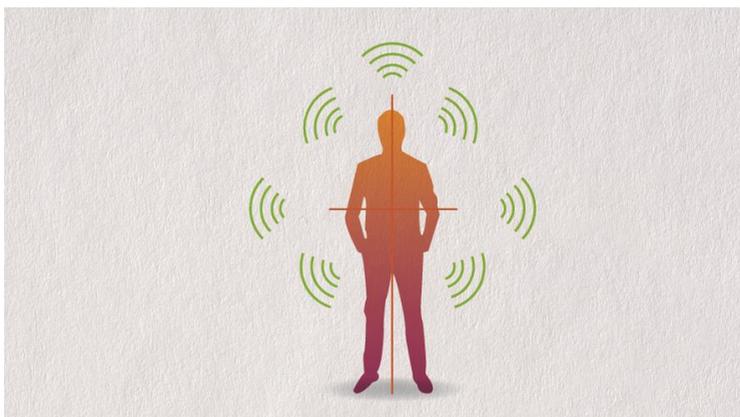
- Adopter les dispositions corporelles adaptées aux différents besoins
- Avancer dans la pratique de l'hygiène énergétique
- Activer des états de flow
- Tenir les rênes de ses états intérieurs

Développer son intelligence corporelle

avec Ana Maria Vidal – Réf. 08-009

La série de ½ journée constitue un cycle structurant. Il est possible de choisir des modules de manière individuelle, le premier étant vivement conseillé comme introduction à la méthode

- Une pédagogie corporelle qui apporte de la crédibilité et de la cohérence à ce que notre langage non verbal exprime.
- Une méthodologie qui permet d'accorder le corps selon nos besoins.
- Une voie pour développer une interrelation de qualité ainsi qu'une meilleure gestion de soi.
- Une pratique pour élargir la conscience.



Chaque module est conçu sur des consignes qui facilitent les dispositions suivantes :

- Module 1. La présence et l'écoute
- Module 2. La verticalité et la voix
- Module 3. La stabilité et l'assurance
- Module 4. La détermination et l'interrelation
- Module 5. La flexibilité et l'ouverture
- Module 6. La créativité et la singularité
- Module 7. L'énergie vitale et le ressourcement

Prérequis : *habits confortables, tapis pour exercices corporels au sol, chaussettes, et couvertures si tendance à avoir froid.*

La méthodologie est basée sur la Méthode Aberastury, la Pédagogie corporelle Cos-Art et le développement de l'autorité naturelle (La Autoridad Natural, Ana María Vidal, Editorial Icaria).

Présentation des formateurs avec répertoire de leurs formations

P. 60 Alexandra Benson

P. 62 Jean-Pierre Besse

P. 64 Charles Brulhart

P. 66 Bob Davet

P. 68 Nathalie Horvath Hasenauer

P. 70 Carmen Staicu Villard

P. 71 Ana Maria Vidal

P. 73 Sylviane Wehrli



Alexandra Benson

Français - anglais

Elle a passé son enfance à découvrir le monde et la richesse de ses différentes cultures avant d'être scolarisée à ses 10 ans en France. Elle fait sa 1^{ère} expérience professionnelle à Hong-Kong et dès 1989, elle s'installe en Suisse. Elle y travaille dans le secrétariat, la comptabilité, la vente, le recrutement, la formation tout en élevant ses enfants nés en 1992 et 1995.

Elle reprend les études pour créer une société de service orientée PME qui pourra soutenir les sociétés et les individus dans leur développement. Elle obtient les brevets fédéraux de spécialiste en ressources humaines (2009), de formateur d'adultes (2013) et de spécialiste PME (2014).

Formatrice pour adultes en ressources humaines, experte aux examens, elle est mandatée par des PME pour la gestion globale de leur entreprise. Dynamique, pragmatique, extravertie, Alexandra continue à voyager autour des humains, son terrain de prédilection.

www.7act.ch – info@7act.ch – 021 646 77 77

Les formations animées par Alexandra Benson

- P. 11 7 heures pour manier la boîte à outils
« administration des ressources
humaines dans les petites entreprises »
- P. 12 Remplir ses 1ères déclarations d'impôts
- P. 12 Remplir sa déclaration d'impôt
- P. 13 Recruter un collaborateur I
- P. 13 Recruter un collaborateur II
- P. 18 Le CV "punchy" pour décrocher un
entretien
- P. 19 Convaincre en entretien
- P. 20 Oser réseauter ... dans la vie réelle
- P. 21 Améliorer sa communication avec des
inconnus
- P. 22 Se positionner sur Linked In
- P. 23 Accompagnement à la préparation
d'examens fédéraux



Jean-Pierre Besse

Français

Titulaire du diplôme fédéral de Commerçant de la vente au détail, il est au bénéfice d'une expérience de plus de 30 ans dans le domaine commercial, complété il y a 12 ans par le brevet fédéral de formateur et par un CAS de Job Coach.

Appréciant stimuler les contacts dans le but d'élaborer et promouvoir des projets, il est reconnu par ses pairs pour son efficacité et son professionnalisme tout en privilégiant la qualité de la relation et du partenariat.

Tout au long de sa carrière, il a organisé et réalisé avec succès des formations, conférences, séminaires, ateliers pour des publics variés auprès de diverses entreprises et associations en Romandie.

Les formations animées par Jean-Pierre Besse

P. 14 Optimiser son temps

P. 15 Organiser un évènement avec succès



Charles Brulhart

Français

Une interrogation essentielle pour moi : comment faire émerger bien être, bonheur et sérénité autour de soi et en soi ?

J'y ai répondu (entre autres) en devenant *psychologue* (licence en 1972), *chercheur* (travaux sur le développement de l'intelligence en tant que collaborateur de Jean Piaget, 1972-1974), *responsable de formation* (création et développement du centre de formation des HUG, 1981-1990), *formateur* (communication ; développement personnel : affirmation de soi ; crédibilité ; charisme, de 1975 à aujourd'hui) et *conteur*.

Trois de mes convictions en tant que formateur : 1° On ne peut transmettre que ce qu'on a pratiqué soi-même avec succès. 2° On ne peut pas amener les autres plus loin que là où on est arrivé soi-même. 3° « Le message, c'est le formateur » : pour être crédible, nous devons incarner ce que nous enseignons. Notre façon d'être a autant d'impact sur nos participant-e-s que le contenu de nos cours.

Une de mes passions : récolter des histoires et contes de sagesse transmis depuis la nuit des temps et provenant de toutes les cultures (www.metafora.ch).

Les formations animées par Charles Brulhart

- P. 26 Formateurs, optimisez votre crédibilité !
- P. 32 Comment désamorcer les agressions et les manipulations, dans la vie professionnelle et dans la vie privée ?

Les formations animées par Charles Brulhart et Carmen Staicu Villard

- P. 51 Le charisme, une histoire d'accord.
D'accord ?



Bob Davet

Français

Homme de terrain, aimant relever les défis et muni d'une force entrepreneuriale, en contact avec la réalité de la vente externe et interne, de caractère proactif et flexible, doté d'un esprit critique, fiable, vif d'esprit, ainsi que doté d'une positivité hors normes sont là ses principaux atouts.

Par ailleurs, son sens de la communication et son esprit d'équipe, de même que sa capacité à nouer d'excellentes relations, tant avec ses partenaires qu'avec ses supérieurs lui ont toujours permis d'aller de l'avant et d'atteindre les objectifs fixés.

Formateur certifié FSEA, directeur d'entreprise et motivateur de groupe de force de vente, les dernières dizaines d'années l'ont équipées à former, leader, coacher en théorie et en pratique les plus grandes forces de vente de la Suisse (Swisscom - Local AG - l'Etat de Vaud, Arventis, etc.)

Les formations animées par Bob Davet

P. 28 Négocier au quotidien avec succès

P. 50 Réveillez le vendeur qui sommeille en
VOUS



Nathalie Horvath Hasenauer

*Français - anglais
allemand*

Passionnée par la découverte des individus dans leur altérité et leurs diversités culturelles, Nathalie est curieuse de tout et le contact avec les animaux et la nature a toujours fait partie de sa vie. Après plus d'un an passé dans un élevage de chevaux aux Etats-Unis, elle fait des études en sciences politiques et études européennes et obtient son Master.

Elle débute sa carrière comme consultante en organisation et cheffe de projet en Europe centrale pour l'Union des Villes Suisses. Elle acquiert ainsi, pendant près de dix ans, une solide expérience en gestion de projets pluriculturels, étoffée par une douzaine d'années au CHUV comme responsable de la formation des cadres, puis directrice du centre de formation qu'elle met sur pied à la DRH.

Titulaire du brevet fédéral de formatrice, formée en équicoaching et en coaching holistique, elle met à disposition des entreprises et des individus, son expérience concrète du management et du changement, ainsi que son expertise en leadership et communication interpersonnelle. Ce qui la motive principalement est de permettre à chacun de développer l'ouverture à soi et à l'autre par le développement de la bienveillance et du courage.

www.7act.ch – info@7act.ch – 021 646 77 77

Les formations animées par Nathalie Horvath Hasenauer

- P. 06 Techniques d'apprentissage
- P. 31 Oser la curiosité
- P. 38 Leadership en partenariat avec le cheval
- P. 47 Mon rôle en équipe selon Belbin
- P. 52 En-couragez-vous



Carmen Staicu Villard

*Français – roumain
anglais*

Née à Bucarest dans une famille de scientifiques qui accordaient beaucoup d'importance à l'intellect, elle a développé un sens rationnel aiguisé et s'est orientée vers des études techniques en mécanique. Le goût pour l'aventure lui a fait quitter son pays à 23 ans et démarrer sa vie professionnelle en Europe. Elle a été confrontée à des expériences qui ne cadraient pas avec sa vision du monde alors qu'elle avait des responsabilités en Gestion de projet, Marketing et Management d'Affaires dans l'industrie. Elle ressentait le besoin d'une approche plus globale de la vie à travers le développement humain et relationnel. Comment bien vivre avec soi pour bien vivre avec les autres et avec la réalité ? Elle s'est intéressée à la philosophie, à la psychologie positive, aux neurosciences, à la communication, aux influences, au charisme...

Actuellement Coach et Formatrice en développement personnel et en communication, elle a la chance d'accompagner des personnes dans leurs parcours professionnel ou privé et de contribuer ainsi à leur qualité de vie.

www.7act.ch – info@7act.ch – 021 646 77 77



Ana Maria Vidal

Français – espagnol

Son parcours personnel et professionnel est marqué par sa recherche passionnée autour de l'humain. Danse, théâtre, journalisme, écriture, thérapies, 25 ans de TV, sa propre entreprise de productions, la réalité de la femme qui travaille et éduque ses enfants.

Des sujets qui activent le besoin de ressources sur plusieurs plans. L'an 2000 aboutit à une réorientation de carrière, synthèse de ses apprentissages professionnels et personnels. Elle suit diverses formations et définit son approche sur « l'Autorité naturelle », sur « l'Intelligence corporelle ».

Elle développe aussi une ligne de travail sur l'empowerment de la femme et collabore avec les bureaux d'égalité en Espagne. En 2002, elle commence à animer des formations en Suisse. Au fil des années, le bouche-à-oreille fait que son activité se développe à tel point qu'en 2014 elle s'installe dans ce pays et obtient sa certification de coach ICF en 2015.

Les formations animées par Ana Maria Vidal

- P. 33 L'intelligence corporelle comme alliée dans la gestion des conflits
- P. 37 Oser sa détermination
- P. 40 L'autorité naturelle de la femme
- P. 41 Orientation énergétique du langage non verbal
- P. 43 Assurance au féminin
- P. 54 Arrêtez de tourner en rond !
- P. 55 7 heures pour apprendre à se recentrer sous forte pression, niveau I
- P. 55 7 heures pour apprendre à se recentrer sous forte pression, niveau II
- P. 56 Développer son intelligence corporelle



Sylviane Wehrli

français

Après un gymnase du soir, Sylviane Wehrli, a fréquenté la faculté de droit de Lausanne, tout en exerçant son métier de secrétaire, notamment en faisant du greffe auprès du tribunal pénal.

Elle a effectué un stage d'avocate et obtenu son brevet. Puis, elle a exercé la fonction de juge de paix. De ces différentes activités juridiques, elle s'est rendu compte de la profondeur du fossé existant entre les gens et les juges : les premiers souhaitent obtenir ce que les seconds ne peuvent souvent pas leur donner.

Ainsi, elle a décidé de quitter la magistrature et s'est consacrée à l'enseignement concret du droit, soit connaître les bases légales et savoir comment les faire valoir devant les tribunaux. Elle présente, de manière simple et concrète, les règles que doit respecter toute personne qui veut obtenir gain de cause en cas de conflit judiciaire et les précautions qu'elle peut prendre pour éviter les conflits ; le cours contient de la théorie, mais surtout l'examen de situations concrètes présentées par les participant(e)s, ainsi que des exemples pris de la pratique.

Les formations animées par Sylviane Wehrli

- P. 07 Entreprise et famille
- P. 06 Entrepreneur : respectez le b-a-ba du droit du travail
- P. 09 Licenciement : Quels sont les obligations et les droits de l'employeur et du travailleur ?
- P. 10 Conflit de travail
- P. 16 Les jeudis juridiques
- P. 23 Accompagnement à la préparation d'examens fédéraux

Informations et pré-inscriptions

Les formations ont lieu en matinée, après-midi, soirée du lundi au samedi.

Les dates seront proposées pour convenir à la majorité des participants.

Les formations proposées se font par petits groupes et avec un maximum de 12 participants (8 en equi-coaching).

N'hésitez pas à nous faire part de vos besoins spécifiques. Les formateurs présentés sont aussi disponibles pour la création de formations sur mesure pour des entreprises et/ou des particuliers.

**Nous sommes à votre service
pour vous renseigner
par téléphone : 021 646 77 77
par email : info@7act.ch**

Tarifs des formations

Catégorie	Tarif par participant
Formation de 3h30 (½ journée)	Chf 200.-
Formation de 2 fois 3h30 (2 x ½ journée)	Chf 400.-
Formation de 2 fois 3h30 (2 x ½ journée) + 60 mn de suivi individuel	Chf 480.-
Formation de 1 journée y compris repas	Chf 440.-
Formation de 3h30 (½ journée) + 30 mn de suivi individuel	Chf 280.-
Formation de 3h30 (½ journée) + 60 mn de suivi individuel	CHF 350.-
Cycle de 7 formations de 3h30 (7 x ½ journées)	Chf 1'300.-
A venir – les jeudis juridiques	

Les formations en pages 10, 34 et 45 ont le tarif sur la page de présentation.

CONDITIONS :

Acompte de 50% à l'inscription. Solde acquitté à la 1^{ère} session.

7act se réserve le droit de modifier l'horaire des cours; changer les lieux des cours; annuler un cours en remboursant l'écolage; exclure un(e) participant(e) au cours en remboursant l'écolage sous déduction des leçons déjà suivies.

Le désistement à un cours peut exceptionnellement être pris en considération s'il est annoncé par lettre signature à la direction des cours 30 jours au moins avant le début des cours, la date d'expédition faisant foi. En cas de désistement avant les 30 jours qui précèdent le début d'un cours, un montant équivalant au 10% du prix du cours (mais au minimum de Fr. 50.-) est retenu pour couvrir les conséquences et les frais de ce désistement. Après le début des cours, le remboursement ne peut être accordé que pour des raisons médicales, sur présentation d'un certificat établi par un médecin, ou de décès. Le remboursement est effectué sous déduction des périodes déjà suivies ainsi que d'une retenue de Fr. 50.- pour couvrir les frais administratifs. 7act n'assume aucune responsabilité pour les vols ou objets perdus par les participant(e)s dans les locaux des cours. Les participants sont responsables des dommages éventuels causés aux matériels et équipements confiés, de la couverture en matière d'accidents.

Toute reproduction de supports de cours (sauf annexes), totale ou partielle, est interdite sans autorisation préalable de 7act.

FORMULAIRE DE PRÉINSCRIPTION

La préinscription permet à 7act de reprendre contact avec vous pour vous proposer des dates de formation selon les modules choisis

Module/s :

.....

.....

Jours de formation de préférence :

Prénom :

Nom :

Rue :

NPA et ville :

Email :

Téléphone :

Date et signature :

FORMULAIRE DE PRÉINSCRIPTION

La préinscription permet à 7act de reprendre contact avec vous pour vous proposer des dates de formation selon les modules choisis

Module/s :.....
.....
.....

Jours de formation de préférence :

Prénom :.....

Nom :.....

Rue :.....

NPA et ville :.....

Email :.....

Téléphone :.....

Date et signature :

