Passage Protégé

www.passageprotege.net

Pierre-Yves Duval

Coach //// Formateur

http://passageprotege.net

Tel : 06 80 43 34 02



Passage protégé //// Nos prestations

Introduction 2
Des formations sur mesure 2
Notre engagement en faveur de l'accessibilité 2
Informations pratiques 3
Calendrier 2026 4
L'art de la rhétorique 5
Les fondamentaux du management 7
Collaborer 9
Leadership et Image de Soi 11
Le codéveloppement 13
Accueillir du public 15
Tuteur d'entreprise 16

Introduction

Notre démarche de formation

Nous concevons et animons des formations visant à développer les compétences managériales, relationnelles et comportementales, en favorisant la mise en pratique immédiate dans le contexte professionnel de chaque participant.

Nos programmes combinent apports méthodologiques, entraînements et retours d'expériences. Ils s'appuient sur une pédagogie interactive et expérientielle, favorisant l'ancrage durable des apprentissages et le transfert en situation de travail.

Des formations sur mesure

Chaque organisation est unique : ses enjeux, ses équipes, ses modes de fonctionnement.
C'est pourquoi, au-delà de programmes structurés et éprouvés, nous construisons également des **parcours sur mesure**, co-construits avec nos clients à partir d'un diagnostic partagé.

Cette approche garantit la **pertinence des contenus**, l'**adéquation aux besoins opérationnels** et un **impact concret** sur la performance individuelle et collective.
Nous vous accompagnons à chaque étape : **analyse du besoin, définition des objectifs, conception du parcours, animation et évaluation des résultats**.

Délai d'accès à la formation

Les inscriptions sont possibles tout au long de l'année.
Le délai moyen d'accès à la formation est de 2 à 4 semaines après la réception de la demande et la validation des modalités administratives (signature du devis, convention, accord de financement, etc.).
En cas d'urgence ou de besoin spécifique, ce délai peut être réduit en fonction des disponibilités.

Notre engagement en faveur de l'accessibilité

L'accueil des personnes en situation de handicap fait partie intégrante de notre démarche qualité.
Nos salles permettent, dans des conditions normales de fonctionnement, à des personnes handicapées, avec la plus grande autonomie possible, de circuler, d'accéder aux locaux et équipements, de se repérer, de communiquer et de bénéficier des prestations proposées.

Le formateur, sensibilisé à l'accueil des stagiaires en situation de handicap, prend en compte les besoins spécifiques et met en œuvre, lorsque cela est nécessaire, des **mesures de compensation adaptées** (pédagogie, matériel, moyens techniques ou humains).

Lorsque des aménagements spécifiques sont requis, nous nous engageons à **trouver des salles et dispositifs accessibles**, afin de garantir à tous les participants des conditions optimales de formation.
Un **guide interne de bonnes pratiques** relatif à l'accueil et l'accompagnement des personnes en situation de handicap est également disponible et régulièrement actualisé.

Informations pratiques

Les formations se déroulent en présentiel à Paris, dans nos locaux situés au 72 rue de la Mare, 75020 Paris. Les locaux offrent un cadre convivial et propice à l'apprentissage. Pour les participants en situation de handicap, la prestation peut être organisée dans un lieu accessible sur demande préalable.



Les horaires de formation sont de 9h30 à 17h30, pauses comprises, avec un accueil café à partir de 9h00. Un mail de convocation est adressé entre 5 et 7 jours ouvrés avant la formation, précisant les horaires, le lieu, le plan d'accès et les modalités logistiques. Ce mail comprend également un questionnaire d'expression des besoins, destiné à adapter au mieux les contenus pédagogiques aux attentes des participants.

Pour toute demande d'information ou d'inscription, contact en bas de page.

Calendrier 2026

Les sessions interentreprises sont organisées deux fois par an, hors vacances scolaires : une au premier semestre et une au second semestre.

Intitulé de la formation	**Durée**	**Sessions 2026**	**Tarif individuel**
L'art de la rhétorique	2 jours	10–11 mars / 7–8 oct.	600 €
Les fondamentaux du management	3 jours	22–24 avril / 21–23 oct.	800 €
Collaborer	2 jours	3–4 juin / 25–26 nov.	600 €
Leadership et Image de Soi	2 jours	17–18 juin / 2–3 déc.	600 €
Le codeveloppement - initiation	2 jours	9–10 juillet / 27–28 nov.	600 €
Accueillir du public	2 jours	17–18 septembre / 15–16 décembre	600 €
Tuteur d'entreprise	2 jours	24–25 septembre / 8–9 décembre	600 €

Inscriptions et conditions d'accès

Les inscriptions sont possibles **jusqu'à la veille du démarrage** de la formation, sous réserve de places disponibles. Pour les formations inter-entreprises, le nombre de participants est limité afin de garantir la qualité pédagogique et l'accompagnement individualisé.

Chaque inscription devient effective à réception de la **convention ou du devis signé** et, le cas échéant, de la **confirmation du financement** (OPCO, entreprise, CPF, etc.).

Une **convocation** précisant les horaires, le lieu et les modalités d'accès est transmise au plus tard **7 jours avant le début de la session**.

Conditions d'annulation et de report

Toute annulation par le participant ou l'entreprise doit être communiquée **au moins 10 jours ouvrés avant le démarrage** de la formation.
En cas d'annulation tardive (moins de 10 jours) ou d'absence non justifiée, la formation est **due intégralement**, sauf cas de force majeure.

En cas d'annulation de notre part (effectif insuffisant, empêchement du formateur, force majeure), la session est **reportée ou remboursée intégralement**, selon le choix du client.

L’art de la rhétorique

MAITRISER LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

S’entrainer à l’art de la rhétorique avec les outils de l’art dramatique

Dans vos interventions, beaucoup, voire l’essentiel passe par l’oral.

Êtes-vous certains d’en maitriser l’efficacité ?

Si la règle de Mehrabian (7 % les mots - 38 % voix - 55 % visuel) reprise en boucle par tous les formateurs depuis plus de 20 ans était définitivement à jeter au fond des oubliettes !

En effet, la communication orale est bien plus subtile, communiquer reste un tout.

Se débarrasser de tout ce qui pollue vos discours passe par la prise de conscience de ces pollutions pour les gommer et/ou les remplacer. Cela nécessite un entrainement pour atteindre un niveau de communication agréable, audible, efficace et plaisant, le niveau suffisant pour faire de vous une personne qu’on écoute avec plaisir.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

J’améliore l’efficacité de mes présentations en organisant mon discours

Je construis mieux mes messages, je travaille le style

J'utilise mes atouts : voix, regard, implication et je suis confiant

Je gère mon impact personnel, j'harmonise mes énergies

Je retiens l'attention de l'auditoire, je fais passer mon message avec sérénité.

POUR QUI ?

Toute personne souhaitant améliorer sa prise de parole.

L’art oratoire, comme pour le sport, c’est en pratiquant que l’on progresse, c’est en participant à des stages de pratique que l’on peut s’approcher de la maitrise.

PREREQUIS

Aucun prérequis

DUREE

Formation 2 jours / 14 heures

4 participants minimum

8 participants maximum

PROGRAMME

Ce programme repose sur des exercices de communication, une participation active, et des *feedbacks* lors de chaque exercice par ses pairs et par l'animateur.

Le déroulé de ces journées s'inscrit dans une logique de progression cohérente, les acquis des premiers exercices permettent d'aborder ceux qui suivent.

- Se mettre en position d'écoute active, partager, assimiler et restituer.
- Retenir les éléments essentiels de l'expression orale. Les éléments clés d'une bonne intervention orale sont présentés et illustrés par l'animateur. C'est la partie « théorique de la formation »
- Gommer ses défauts d'expression. En comprendre le principe, et s'approprier la méthode avec le temps pour atteindre la perfection en s'entrainant.
- Doser et équilibrer une bonne intervention. Comme en cuisine, trop ou pas assez épicé, une prise de parole peut être fade ou amère. Prendre conscience des différents niveaux d'expression pour toucher tout le monde avec intérêt. Explorer les registres de l'argumentation
- Improviser pour susciter l'adhésion de son auditoire. Rendre plus facile l'accès à ses ressources. Lâcher prise dans la narration, laisser venir les idées. Etre conteur.
- Augmenter son assertivité, en devenant convaincant et persuasif. Adapter son langage et son intention pour atteindre la cible visée, faire adhérer son auditoire au message par l'intentionnalité.

A la fin de cette formation les participants maitriseront les techniques de l'expression orale. Ils auront découvert leurs points forts et leurs points d'améliorations.

Ils construiront mieux leurs messages, pour mieux les faire passer. Ils auront fait progresser leur leadership et leur assertivité.

MODALITES D'EVALUATION

- Positionnement initial (QCM + auto-évaluation).
- Quiz final + plan d'action personnel.
- Le retour miroir (En complément des feedback, les moments clés sont filmés, un support est remis à chaque participant à l'issue de la formation. Il est un retour miroir puissant, témoin des progrès, et outil de suivi opérationnel.)

Les fondamentaux du management

POUR UN MANAGEMENT ANCRÉ DANS SON ÉPOQUE

Le manager leader ou le manager 3.0 n'est plus un chef de statut mais un décisionnaire lucide et courageux,

il ne dirige plus en mode « TOP-DOWN »,

il a intégré le management participatif.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Identifier et consolider les rôles et responsabilités clés du manager.

Vérifier ses pratiques et les ajuster aux besoins de l'équipe.

Développer une communication claire et constructive.

Utiliser la délégation comme levier de performance.

Maintenir la motivation de l'équipe dans la durée.

Gérer les situations sensibles (conflits, erreurs, recadrages) sans démotiver.

Explorer l'intelligence collective.

POUR QUI ?

Tout type de managers du manager débutant au managers expérimentés souhaitant revisiter leurs pratiques.

PREREQUIS

Expérience professionnelle préalable en entreprise (minimum 1 an).

DUREE

Formation 3 jours / 21 heures

4 participants minimum

8 participants maximum

PROGRAMME

Jour 1 – Comprendre son rôle et installer un cadre clair

- Clarifier les missions du manager dans l'organisation.
- Formuler des objectifs collectifs et individuels pertinents.
- Définir des règles de fonctionnement partagées.
  Atelier : construction d'un « contrat d'équipe ».

Jour 2 – Animer et responsabiliser son équipe

- Identifier les leviers de motivation des collaborateurs.
- Agir sur les causes de démotivation.
- Structurer et conduire une délégation responsabilisante.
  Exercices : jeux de rôle, mises en situation, analyse de pratiques.

Jour 3 – Développer son style et gérer les situations délicates

- Auto-diagnostic de son style de management.
- Adapter son management au degré d'autonomie des collaborateurs.
- Manager en mode hybride ou à distance.
- Distinguer erreur et faute, recadrer sans démotiver.
  Training : simulations de situations managériales réelles.

METHODES PEDAGOGIQUES

- Alternance d'apports, mises en situation, analyse de cas et feedback collectif.
- Approche expérientielle : chaque participant repart avec un plan d'action personnel.

MODALITES D'EVALUATION

- Positionnement initial (QCM + auto-évaluation).
- Évaluations formatives lors des exercices pratiques.
- Quiz final + plan d'action personnel.

Collaborer

Travailler et vivre ensemble en harmonie

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Prendre conscience de soi pour mieux comprendre les autres

S'impliquer dans les projets

Rester force de proposition

Maintenir sa motivation

S'inscrire comme acteur de l'intelligence collective

Comprendre et intégrer les codes de la communication.

POUR QUI ?

Toute personne devant travailler en équipe

PREREQUIS

Aucun

DUREE

Formation **2 jours**

4 participants minimum

8 participants maximum

PROGRAMME

Ce programme repose sur des exercices de communication, une participation active, et des *feedbacks* lors de chaque exercice par ses pairs et par les animateurs.

- L'écoute à la base de tout
- Les secrets de la relation.
- Les fondamentaux de l'analyse transactionnelle pour comprendre les rouages des interrelations.
- Comprendre les modes comportementaux
- Découvrir l'assertivité
- Explorer l'intelligence collective.

MODALITES D'EVALUATION

- Positionnement initial (QCM + auto-évaluation).
- Évaluations formatives lors des exercices pratiques.
- Quiz final + plan d'action personnel.

Leadership et Image de Soi

L'image l'engage !

Être soi dans sa communication

Convaincre et entrainer vos équipes

(Voyage au cœur de l'intelligence émotionnelle)

« Chaque réalisation représente un autoportrait, les leaders doivent signer leur travail avec intégrité. »

Abraham Lincoln

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Nourrir sa confiance de leader et oser l'assertivité

Etre plus à l'écoute de soi et mieux se maitriser

Etre plus à l'écoute des autres pour une collaboration efficiente

Elargir son champ d'action et cultiver son optimisme

Développer et gonfler son savoir-être, pour être au top dans les inter-relations.

Comprendre et integrer les codes de la communication pour favoriser la collaboration.

POUR QUI ?

Toute personne souhaitant améliorer son leaderhip.

Le leadership n'est pas réservé aux managers, chaque membre d'une organisation doit s'interroger sur ses forces et ses faiblesses, pour rester soi-même en harmonie avec les autres.

PREREQUIS

Aucun prérequis

DUREE

Formation **2 jours**

Ne pas venir les mains vides : les participants sont invités à venir avec des photographies.
(Consignes données quelques jours avant)

4 participants minimum

8 participants maximum

Ce programme repose sur des exercices de communication, une participation active, et des *feedbacks* lors de chaque exercice par ses pairs et par les animateurs.

- Le leader **facilitateur**, garant des processus de cohésion d'équipe.
- Le leader **narrateur.**
- Le leader **clairvoyant,** guider vers le charisme qui transforme sa vision en projet d'entreprise réussi.
- Le leader **créateur,** il construit une vision claire et mobilisatrice.
- Le leader est **convaincant et persuasif**.
- Le leader **visionnaire**

A la fin de cette formation les participants auront découvert les leviers leur permettant d'être en confiance, et de la maintenir. Ceci à travers les différentes postures du leader :

- **Facilitateur à l'écoute**
- **Narrateur conteur**
- **créateur clairvoyant,**
- **convaincant persuasif,**
- **et visionnaire**

MODALITES D'EVALUATION

- Positionnement initial (QCM + auto-évaluation).
- Évaluations formatives lors des exercices pratiques.
- Quiz final + plan d'action personnel.

Le codéveloppement

La résolution de problèmes par l'intelligence collective

Par la mise en place d'un atelier de codéveloppement, inscrire l'échange de pratiques efficacement pour l'amélioration des techniques de travail et le développement de la coopération.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Expérimenter la démarche du co-développement pour l'appliquer en situation professionnelle.

- Découvrir, en groupe, de nouvelles modalités d'action et de résolution de problèmes.

- Progresser dans ses compétences relationnelles : expression du problème, écoute, recherche collective de solutions.

- Mobiliser l'intelligence collective pour soutenir la performance de l'équipe.

POUR QUI ?

Pour tout groupe de professionnels partageant des problématiques de terrain communes : managers, chefs de projet, formateurs, ingénieurs, commerciaux, responsables d'équipe…

PREREQUIS

Aucun prérequis

DURÉE

Formation 2 jours / 14 heures
4 participants minimum
8 participants maximum

PROGRAMME

Ce programme repose sur des échanges structurés, des mises en situation et des retours d'expériences collectives. Le déroulé suit une progression en trois temps, permettant à chacun d'intégrer la méthode et d'en percevoir les bénéfices concrets.

Jour 1 – S'approprier la méthode du co-développement

- Expérimenter les 6 étapes du co-développement : choix de la situation, exposé, clarification, contrat, consultation, plan d'action.

- Comprendre les rôles de « client », de « consultants » et d'animateur.

- Mettre en pratique sur une première situation réelle apportée par un participant.

Jour 2 – Approfondir la posture et la dynamique collective

- Appréhender l'apport de l'analyse systémique pour la coopération et la résolution de problèmes.

- Utiliser la méthode sur plusieurs situations issues du groupe.

- Identifier les leviers d'engagement et d'intelligence collective.

- Élaborer un plan d'action personnel pour transférer la méthode dans son contexte professionnel.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports méthodologiques, d'expérimentations et d'analyses de pratiques.

- Apprentissage par la mise en œuvre réelle de la méthode, guidée par le formateur.

- Chaque participant repart avec un plan d'action individuel pour la mise en œuvre dans son environnement de travail.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Positionnement initial par questionnaire d'expression des besoins.
- Évaluation continue lors des mises en pratique.
- Évaluation des acquis en fin de formation par questionnaire et plan d'action personnel.

Accueillir du public

L’art de recevoir les clients et utilisateurs

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Prendre conscience de soi pour mieux comprendre les autres

Comprendre la diversité des publics

S’adapter dans toutes les situations

Gérer les éventuelles incivilités.

Répondre à la demande en visant la satisfaction du client

POUR QUI ?

Toute personne devant recevoir ou travailler avec du public

PREREQUIS

Aucun prérequis

DUREE

Formation **2 jours**

4 participants minimum

8 participants maximum

PROGRAMME

Ce programme repose sur des exercices de communication, une participation active, et des *feedbacks* lors de chaque exercice par ses pairs et par les animateurs.

L’écoute à la base de tout

Les secrets de la relation.

Les fondamentaux de l’analyse transactionnelle pour comprendre les rouages des interrelations.

Comprendre les modes comportementaux

Découvrir l’assertivité

MODALITES D’EVALUATION

- Positionnement initial (QCM + auto-évaluation).
- Évaluations formatives lors des exercices pratiques.
- Quiz final + plan d’action personnel.

Tuteur d'entreprise

L'art de transmettre !

Identifier le rôle du «Maître d'apprentissage-Tuteur et lui permettre de créer les conditions pour transmettre ses savoirs.

Devenir le coach de mon apprenti !

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Accueillir le nouvel arrivant et faciliter son intégration dans le service.
- Organiser et planifier le parcours d'acquisition de l'apprenti et/ou alterant en lien avec l'organisation du service.
- Vérifier la cohérence entre le déroulement de la formation du jeune en alternance et la pratique développée dans l'organisation.
- Comprendre les enjeux et objectifs de la communication orale et du rôle du maître d'apprentissage dans sa globalité et dans la perspective de l'accompagnement d'un/une jeune, en particulier.
- Définir une séquence de travail : activités, tâches, pédagogie.
- Mesurer l'efficacité de la formation et évaluer les compétences et la progression de l'apprenant.

POUR QUI ?

Toute personne devant tutorer un ou des alternants

PREREQUIS

Aucun prérequis

DUREE

Formation **2 jours**

4 participants minimum

8 participants maximum

PROGRAMME

Ce programme repose sur des exercices de communication, une participation active, et des *feedbacks* lors de chaque exercice par ses pairs et par les animateurs.

L'écoute à la base de tout

Développer sa pédagogie

Savoir encourager, mais aussi cadrer.

Éviter les pièges comportementaux : les siens et aussi ceux de l'alternant.

L'assertivité, une communication à double-sens.

MODALITES D'EVALUATION

- Positionnement initial (QCM + auto-évaluation).
- Évaluations formatives lors des exercices pratiques.
- Quiz final + plan d'action personnel.