

La carte des webinaires, conférences et ateliers

119 titres • 8 grandes catégories



DPDH

01 Management & leadership

26 titres

- Faire adhérer sans imposer : les clés d'un leadership qui embarque
- Manager par l'adhésion plutôt que par l'autorité
- Du manager au leader : créer une équipe qui avance sans être poussée
- Développer son influence sans entrer dans les jeux politiques
- Oser sa place : leadership féminin et légitimité professionnelle
- Leadership féminin : prendre sa place sans se conformer à un modèle qui n'est pas le sien
- Les angles morts du leadership : ce que votre environnement voit et que vous ne voyez plus
- De l'expert au manager : changer de posture sans perdre ce qui fait sa valeur
- Audace des dirigeants
- Motiver sans infantiliser : comprendre les vrais leviers de l'engagement
- La motivation n'est pas un trait de caractère : apprendre à la déclencher
- Créer une culture d'entreprise qui donne envie de s'engager
- Du « je dois » au « je veux » : les mécanismes de l'engagement durable
- Développer l'engagement et la motivation des collaborateurs
- Manager les personnalités fortes et les profils experts
- Adapter son management sans faire du management à la carte
- Gérer les personnalités difficiles et les situations relationnelles complexes
- Déléguer sans perdre le contrôle... ni tout reprendre
- Rebondir après l'échec : développer une culture de progression plutôt que de sanction
- Manager dans l'incertitude : décider, prioriser et garder son équipe mobilisée
- Leadership sous pression : rester décisionnaire quand tout s'accélère
- Manager une équipe sous pression
- Manager la diversité des cultures professionnelles
- Management humain et intergénérationnel
- Manager et communiquer avec les nouvelles générations
- Manager les collaborateurs de plus de 50 ans

05 Intelligence artificielle & usages numériques

5 titres

- L'intelligence artificielle au service du développement commercial
- Automatiser sa prospection commerciale grâce à l'IA
- Développer son activité sans recruter : les solutions numériques d'aujourd'hui
- ChatGPT et les IA génératives : comment les utiliser dans son activité professionnelle ?
- Intelligence artificielle et management pour les collaborateurs et managers de plus de 50 ans

02 Communication, prise de parole & relations intergénérationnelles

18 titres

- Développer une communication positive et assertive
- Comprendre l'autre avant de vouloir le convaincre
- Communication interpersonnelle : décoder ce qui se joue derrière les mots
- Communication managériale : être clair sans devenir brutal
- Faire passer un message difficile et obtenir de l'adhésion
- Dire les choses sans abîmer la relation
- Les jeux psychologiques (Triangle de Karpman) : de quoi s'agit-il ? Comment identifier les rôles et surtout comment en sortir et/ou éviter d'y entrer
- Désamorcer une conversation tendue
- Restaurer le dialogue lorsque la communication est rompue
- Communiquer avec des personnalités difficiles sans entrer dans le rapport de force
- Créer une sécurité relationnelle sans perdre l'exigence
- Influencer sans imposer : adapter sa communication à son interlocuteur grâce au DISC
- Quand les différences deviennent des tensions : décoder les dynamiques relationnelles avec le DISC
- Communication de crise : quoi dire quand la tension monte
- Renforcer son impact par son langage verbal et non verbal
- Communication dans les situations difficiles
- Développer son impact et son aisance à l'oral
- Tout ce que l'on attribue à la Gen Z n'est pas nécessairement générationnel

06 Formation, transmission & parcours professionnels

10 titres

- Devenir formateur professionnel
- Concevoir et animer une formation
- Techniques et méthodes pédagogiques
- Animer des groupes et gérer les situations difficiles en formation
- Réussir sa seconde partie de carrière après 50 ans
- Maintenir son engagement et donner du sens à son activité professionnelle
- Valoriser son expérience et ses compétences
- Préparer sa transition vers la retraite
- Préparer et réussir sa sortie de l'entreprise
- Transmission des compétences et de l'expérience



03 Commercial, relation client & négociation

15 titres

- Comment créer une présence digitale qui génère des contacts qualifiés ?
- Les réseaux sociaux peuvent-ils réellement générer du chiffre d'affaires ?
- Développer son réseau sans se vendre
- Networking efficace : créer de vraies opportunités grâce à l'humain
- Comprendre le besoin réel derrière la demande du client
- Écouter pour conclure une vente : les mécanismes d'une communication commerciale efficace
- Challenger un client avec justesse
- De l'objection à la décision : comprendre ce qui bloque réellement
- Vendre sans forcer : performance commerciale et intelligence émotionnelle
- Communication commerciale : faire décider sans manipuler
- Relation client : créer de la confiance sans sur-promettre
- Gérer un client mécontent sans entrer dans la confrontation
- Négociation complexe et à forts enjeux
- Négociation en situation de crise
- Gestion des rapports de force

07 Efficacité professionnelle, changement & prévention

20 titres

- Distinguer l'urgent de l'important
- Quand l'équipe résiste : comprendre et dépasser les résistances au changement
- Changer sans perdre son identité professionnelle
- Conduire le changement sans perdre les équipes en route
- Gestion de projet : les fondamentaux pour managers non-experts
- Animation de réunions efficaces
- Décider dans l'urgence sans décider dans la panique
- Quand tout devient prioritaire : reprendre le contrôle
- Rester opérationnel quand l'environnement devient chaotique
- Organiser l'action en situation dégradée
- De l'urgence au plan d'action : transformer le chaos en priorités
- Gérer son stress grâce au développement personnel : identifier ses messages contraignants (drivers) et son profil enneagramme, pour définir ses actions personnalisées
- Mindset de performance : performer sans s'épuiser
- Faire plus avec son cerveau, pas contre lui
- Stress, urgence et décision : éviter l'effet tunnel
- Garder la tête froide quand tout le monde perd la sienne
- Sortir du mode survie au travail
- Harcèlement, discrimination : savoir reconnaître et réagir
- RPS : repérer les signaux faibles avant que la situation ne se dégrade
- Gestion des conflits et des situations de tension

04 Confiance en soi & neurodiversité

12 titres

- Quand l'émotion déclenche l'action
- Développer son intelligence émotionnelle : diagnostic avec test IE et partages autour des compétences pour établir son plan d'actions
- Ce qui décide à votre place : comprendre les mécanismes invisibles qui influencent nos choix, notre valeur perçue et notre manière d'exercer notre leadership
- Leadership de soi avec l'Élément Humain : mieux me connaître pour mieux réagir
- Oser décider : sortir de la paralysie et retrouver une capacité d'action
- Le syndrome de l'imposteur : et si le problème n'était pas seulement la confiance en soi ?
- Manager les cerveaux qui ne rentrent pas dans les cases
- HPI, TDAH, hypersensibilité : comprendre les modes de fonctionnement atypiques en entreprise
- Neurodiversité au travail : manager les profils atypiques sans les normaliser
- Manager l'intensité : transformer rapidité, hypersensibilité et pensée divergente en ressources
- Adapter sa communication aux profils atypiques
- Communiquer avec un collaborateur HPI, TDAH ou hypersensible

08 Cohésion d'équipe & intelligence collective

13 titres

- L'intelligence émotionnelle au service de la performance collective
- La puissance du collectif : créer une dynamique qui entraîne les individus
- Créer une culture commune entre équipes différentes
- Transformer un groupe d'experts en véritable équipe
- Créer du collectif dans les organisations complexes
- Fédérer des équipes qui ne pensent pas pareil
- Créer de la coopération entre métiers, expertises et cultures différentes
- Faire travailler ensemble des experts qui fonctionnent en silos
- Casser les silos sans casser les expertises
- Fédérer autour d'un projet transversal
- Faire coopérer sans lien hiérarchique
- Influencer sans autorité : obtenir l'adhésion dans les projets transversaux
- Faire du désaccord un outil de performance collective

