
MENU DES CONFÉRENCES

"KYF - Know Yourself First"

"Se développer en utilisant des techniques puissantes de **capital humain**"

Comment utiliser votre pouvoir personnel afin de libérer votre plein potentiel, augmenter votre taux de réussite et l'efficacité de votre entreprise.

La matière première de toute entreprise est constituée des femmes et des hommes qui la composent, l'animent, lui apportent leur savoir-faire, leurs expériences et leurs compétences. Ce **capital humain** précieux mérite toute l'attention des managers.

Comment développer une culture d'entreprise basée sur la bienveillance, l'amélioration des performances et le renforcement motivationnel individuel et collectif, ainsi que l'efficacité et la créativité ?

Nous vous proposons une série de **conférences** et **workshops** visant à développer le **capital humain**, la connaissance qu'on a de SOI et de l'autre, de prendre conscience de ce qui nous limite afin d'apprendre à nous dépasser. Cela, pour permettre à chacun d'améliorer les interactions interpersonnelles, de renforcer la cohésion au sein de votre société, afin de capitaliser sur de nouvelles formes de développement et de croissance basées sur l'humain.

À propos du conférencier

Depuis plus de 20 ans, Steve Alban TINEO agit en tant que conseiller, décisionnaire et négociateur de confiance pour de nombreuses personnalités et pour des leaders parmi les plus influents dans le domaine des relations internationales, de la politique, de la banque et de la finance, de l'industrie et des sports & médias. Il a dirigé et conseillé des équipes de négociation et de gestion de crises dans de nombreux pays.

Il dirige le programme de coaching **KYF® - Know Yourself First ... How to Negotiate with Yourself**, améliorant considérablement les forces mentales et l'efficacité frappante de nombreux cadres, dirigeants, personnalités VIP et célébrités du monde du sport et des médias.

En tant qu'analyste financier, Steve Alban a fondé **BART® - Business And Response Team**, une plateforme unique qui regroupe différents spécialistes et experts pour élaborer des stratégies et des solutions permettant une résolution efficace, des négociations complexes d'accords et le règlement de conflits.

Au travers de **BART®**, le groupe « Assertive » investit ou participe régulièrement au développement à long terme d'entreprises et de leurs projets.

À propos de notre société - www.assertive.ch

Assertive Group est une entreprise spécialisée dans les points de bascule, ces moments clés qui nécessitent des compétences en matière de **négociation**, de **leadership**, d'**engagement** et de **communication**. Quelle que soit la question - financière, stratégique, culturelle, etc. - tout succès repose avant tout sur une considération lucide du **facteur humain** dans sa globalité.

Assertive est un cabinet de conseil international qui a été créé grâce à l'expertise de nos professionnels reconnus à l'échelle internationale. Nos experts dont le travail a une dimension holistique ont pour missions de maîtriser les arts de la gestion éthique des crises, de la négociation et de la médiation. Ils mesurent les forces et les faiblesses de chaque organisation et œuvrent afin de promouvoir la gestion du changement et de construire un environnement de dialogue et de négociation favorable.



#1 « KYF - Le Soi » - Qui suis-je ? Comment je fonctionne ?

Module 1 : Qu'est-ce que le chemin de la découverte du Soi ?

Générer de nouvelles idées, de nouvelles opportunités, de nouveaux business et de nouveaux clients, en se découvrant, en s'appropriant personnellement, afin de développer une nouvelle connaissance de son fonctionnement.

#2 « KYF - Le Soi profond » - Intelligence émotionnelle, sentiments, EGO, ÊTRE

Module 2 : Se connaître soi-même pour augmenter les paramètres importants du Soi.

Avoir toutes les cartes en mains pour prendre les justes décisions. Nos pensées et émotions non gérées nous limitent et nous poussent souvent à faire des choix peu efficaces. Comprendre d'où viennent les pensées, comment les reconnaître, ce qui crée les émotions et comment apprendre à les exprimer nous permet d'avoir une vision plus objective des événements.

#3 « Les Peurs et les Limites » - Reconnaissance et gestion des peurs, peur du changement, peur de l'avenir, peur de l'échec.

Apprenez à identifier vos peurs et vos croyances, afin de parvenir à les dépasser et ainsi découvrir de nouvelles possibilités. Osez développer de nouvelles idées et de nouveaux marchés. Nos peurs et nos croyances limitent nos réflexions, nos perspectives, nos choix et nos possibilités d'action, en nous faisant voir la réalité au travers d'un prisme faussé par le mental.

#4 « La Négociation et la Médiation » - Utiliser le pouvoir de la négociation pour augmenter son pourcentage de réussite.

Apprenez comment générer de la valeur pour vous-même et pour autrui, afin de créer des relations de confiance solides sur le long terme.

Des études universitaires démontrent que 60 à 80% du temps d'un manager est aujourd'hui dédié à la négociation (directe/indirecte, interne/externe) et que plus de 80% des processus d'acquisition et de vente échouent dans la période finale de négociation.

#5 « Gestion de Situations critiques » - Comment gérer les situations complexes, les crises, les conflits avec les clients ou internes à l'entreprise.

Apprenez à écouter, à entendre, à communiquer et à collaborer en période de crise, afin de définir des objectifs communs partagés et de mettre en place de nouvelles perspectives pour obtenir des résultats positifs.

Ce module vous permettra d'aborder les difficultés avec plus de recul, sans se laisser submerger par les émotions et sans perdre son objectivité.

#6 « Annoncer une mauvaise nouvelle de manière positive » - Comment parvenir à garder de bonnes relations avec nos clients et partenaires, quelle que soit la nature des informations à leur transmettre.

*Quand le **fond** a une valeur négative, la **forme** devient essentielle. Trouver les bons mots et la bonne manière d'aborder les sujets potentiellement conflictuels est indispensable pour éviter la rupture et la dégradation des relations.*

#7 « Licenciement éthique » - Comment se séparer d'un collaborateur de manière éthique, en évitant de créer un traumatisme.

La conjoncture économique actuelle oblige les entreprises à devoir prendre des décisions douloureuses.

Vos collaborateurs acquerront la compréhension nécessaire afin de gérer de manière adéquate l'annonce d'une nouvelle potentiellement traumatisante. Dans un monde éthique, il est primordial de se préserver, ainsi que la personne licenciée, afin que chacun puisse garder une trace émotionnelle et rationnelle positive de ces moments difficiles de transition.

Durée des conférences : 45 à 90 min.

Programme fait sur mesure, adapté à l'audience, suivi d'un Q&R.

Chaque module peut être pris séparément.

- Possibilité de
- Cours
 - Coachings
 - Workshops
 - Mises en situation