



*Le labyrinthe qui s'ouvre ici
n'est pas fait pour vous perdre
mais pour vous aider à vous
retrouver.*

PRESTATIONS COACHING FORMATION

DESTINÉES AUX :

- :: DIRIGEANTS
- :: COMITÉS DE DIRECTION
- :: ÉQUIPES COMMERCIALES
- :: MANAGERS DE PROXIMITÉ



kaphaperformance
COACHING & FORMATION

LES BÉNÉFICES POUR L'ENTREPRISE :

- :: Contribue à la performance de l'entreprise, aide les collaborateurs à améliorer leur efficacité personnelle et repousser leurs limites.
- :: Améliore la qualité du service, la productivité, la fidélisation et la valeur de l'entreprise.
- :: Développe son agilité et sa capacité d'adaptation face aux changements.
- :: Renforce sa raison d'être, ses valeurs éthiques, et sa position concurrentielle.

LES BÉNÉFICES POUR LES COLLABORATEURS :

- :: Permet de développer la confiance en soi et ses talents
- :: Identifie et lève les résistances au changement
- :: Construit des relations efficaces et épanouissantes
- :: Prendre sa place avec intégrité
- :: Améliore l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée



kaphaperformance
COACHING & FORMATION

COACHING DE PROJET

- :: Elaborer une stratégie et un plan d'actions
- :: Croissance interne ou croissance externe de votre entreprise
- :: Cession ou Transmission de l'entreprise familiale

COACHING DE TRANSITION

- :: Retrouver de l'équilibre dans vos différents domaines de vie
- :: Du désir au plaisir de réussir
- :: Réussir sa prise de poste

COACHING SITUATIONNEL

- :: Accompagner la conduite du changement
- :: Développer le potentiel et les talents
- :: Développer votre force de vente
- :: Gérer son stress et son énergie
- :: Faire face à des difficultés relationnelles

COACHING

MANAGEMENT

- :: Fondamentaux du management (2 niveaux)
- :: Leadership
- :: Le Manager Coach
- :: Conduire une réunion efficace
- :: Développer la cohésion d'équipe
- :: L'entretien annuel d'évaluation
- :: Savoir motiver ses collaborateurs
- :: Gérer les personnalités difficiles

ORGANISATION

- :: Vision et plan d'action stratégique
- :: Maitriser son temps et gérer ses priorités
- :: Basiques de l'organisation
- :: Construire sa charte éthique
- :: Transformer vos contraintes en opportunités
- :: Préparer et réussir la cession de son entreprise

VENTE

- :: Formation Chef des ventes
- :: Réussir votre premier entretien de vente
- :: La force de la communication non verbale
- :: Développer votre activité commerciale sur le terrain
- :: Formation commerciale en magasin
- :: Développer l'accueil téléphonique
- :: Savoir négocier et acheter une entreprise
- :: Savoir vendre son entreprise

RELATIONS HUMAINES

- :: Développer son intelligence émotionnelle
- :: Maitriser son stress et développer son autonomie
- :: Développer votre approche systémique
- :: Découvrez la grille des personnalités avec l'ennéagramme
- :: Cohésion d'équipe Team building
- :: Se préparer à prendre la parole en public

FORMATION

Pour chaque intervention un ou plusieurs spécialistes travaillent au service des besoins spécifiques du client.



Pascal Le Rouzès
Gérant

Kapha Performance



29 rue du mont Charvin
74 230 Thônes - France



49 rue de Richelieu
75001 Paris - France



1 rue du Vuache
1211 Geneva 1 - Suisse

+33 (0) 659 121 003

info@kaphaperformance.com

www.kaphaperformance.com

Extraits du livre d'or :

« Certaines étapes de la vie d'une entreprise demandent une attention particulière. C'est dans le cadre d'une succession au sein de la direction de production que nous avons fait appel à Pascal. Cet accompagnement de 6 mois m'a permis d'assurer une transition dans d'excellentes conditions. C'est un véritable atout pour engranger de la confiance, apprendre à connaître ses propres modes de fonctionnement, maîtriser certaines bases du management et mettre en place une organisation à son image. Au-delà de ces aspects professionnels, c'est également une expérience humaine très enrichissante. »

Roland G., directeur de production

« Je connaissais les solutions sans les avoir mises en œuvre. Grâce à Pascal, notre équipe m'a permis d'obtenir autant de plaisir et de succès en entreprise qu'en compétition. »

Marc Q., gérant de concession moto

« Nous avons pris conscience de la participation active de nos collaborateurs. Manager, c'est écouter, motiver, aider à se réaliser, féliciter. Nous avons appris à avoir plus confiance en nous pour réussir notre vie. »

Lætitia et Laurent, groupe d'expertise comptable



kaphaperformance
COACHING & FORMATION



Kapha performance s'engage dans le respect des valeurs humaines et le code de déontologie ICF France