



Concept construit à petits pas avec l'équipe **d'Entreprise&performance RH** et nos partenaires/Clients, cette pratique innovante de la formation est le résultat de nos expériences en ingénierie pédagogique (*andragogie*) acquises et développées durant plus de quinze années au service du développement des compétences des femmes et des hommes de nombreuses entreprises et institutions qui nous font confiance.

Ce modèle, élaboré pas à pas, s'appuie sur les **travaux** de **psychologues-pédagogues** comme Lev Vygotski, Jerome Bruner, **d'anthropologues culturels** tels Gregory Bateson, Clifford Geertz, Barbara Myerhoff.

Un organisme de formation innovant pour relever les défis d'une coopération réussie entre générations (X,Y,...) et répondre aux besoins pressants qui s'imposent aux petites et moyennes entreprises de notre territoire :

Pénurie de ressources humaines dans les domaines des métiers de la vente en particulier dans la vente à domicile.

Difficultés à recruter, promouvoir, intégrer, légitimer de nouveaux managers opérationnels dans un contexte d'exigences de très haut niveau en matière de résultats, de performances et de stratégies mouvantes que dessinent et redessinent les dirigeants de pme pour assurer leur survie.

LES APPRENTISSAGES DE TOUTE UNE VIE, SAVOIR QU'ON APPREND EN PERMANENCE C'EST UN SAVOIR VIVRE.

Trois lignes de force pour relever les défis de la coopération et de l'innovation.

AXE 1 : Une école dans l'école



Les formateurs de notre organisme sont des acteurs terrain expérimentés dans les métiers ciblés par nos formations.

Les formateurs sont intégrés et coachés par l'équipe permanente de notre école à :

- La Pédagogie de la Médiation et du Coaching
- L'Écriture de cas
- La Préparation à la scénarisation

Un processus de formation permanente et d'intégration en trois étapes sur 6 mois

Les formateurs interviennent dans les phases de résolution de CAS en BINOME

AXE 2 : Une pédagogie innovante

en perfusion et interactions constantes avec les apports d'autres acteurs (Médiation-coaching, groupes de pairs, Université, entreprises ...)

Un fonctionnement en RUCHE ou se rencontrent :

- Des formateurs expérimentés et formés aux techniques de la MÉDIATION.
- Des praticiens expérimentés du COACHING et de la THÉRAPIE.
- Des professionnels du jeu théâtral et de la mise en scène.

L'équipe de notre centre se rassemble autour d'un projet commun :

L'ÉCRITURE D'UNE PIÈCE DE THÉÂTRE
TÉMOIN DE NOTRE TEMPS :
AVEC NOS STAGIAIRES

Un groupe de pairs interdisciplinaire : Formateur, Professionnels d'entreprises, DRH, Coaches, Thérapeutes, Acteurs, metteurs en scène...

AXE 3 : Une démarche commerciale innovante



Nous invitons trois fois dans l'année nos clients prescripteurs et une personne de leur choix à se former, découvrir et faire évoluer notre concept, nos techniques, nos outils, nos valeurs...

Notre objectif : Associer nos clients à l'écriture des parcours de formation et des Cas, outils centraux de nos formations.

Nous offrons à nos clients la possibilité de contribuer activement à la **GOVERNANCE DE NOTRE ÉCOLE en devenant ADHÉRENT**

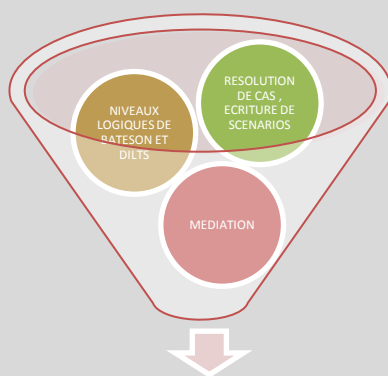
Deux fois par an sont réunis

- Un comité stratégique : salariés de l'organisme, stagiaires, chef d'entreprise, représentant institutionnel.
- Un comité Commercial : salariés de l'organisme, stagiaires, chef d'entreprise, représentant institutionnel.
- Un comité de gestion : salariés de l'organisme, stagiaires, chef d'entreprise, représentant institutionnel.

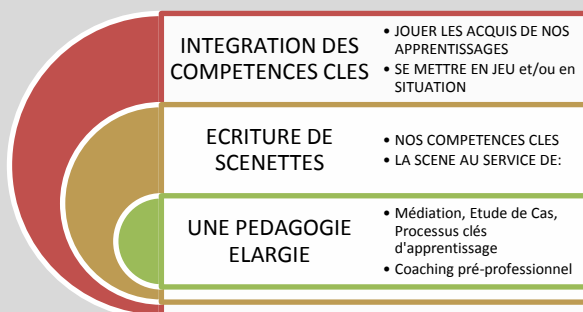
Un comité pédagogique : salariés de l'organisme, stagiaires, chef d'entreprise, représentant institutionnel.



ÉCOLE DE VENTE A DOMICILE
ÉCOLE DE MANAGEMENT OPERATIONNEL
ÉCOLE DE MANAGEMENT OPERATIONNEL ET COMMERCIAL SUR MESURES



Un Processus PEDAGOGIQUE COMMUN



LA PIÈCE DE THÉÂTRE PRODUITE PAR NOTRE ÉCOLE SE JOUE TROIS FOIS DANS L'ANNÉE
Cette perspective pour fédérer, mobiliser nos stagiaires et construire au-delà du temps de la formation une image valorisante, attractive.

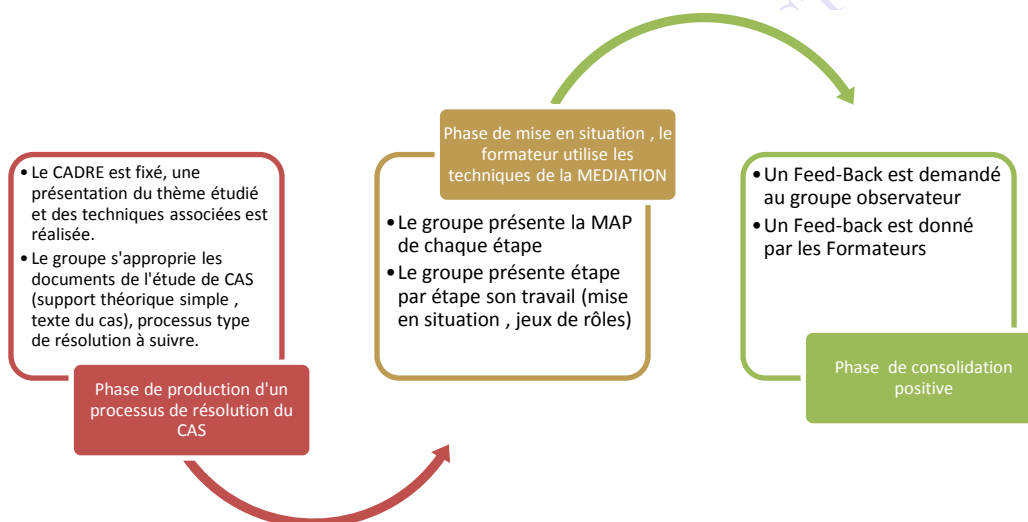
- une école de vente à domicile EVD (école de vente à domicile)

- une école de management opérationnel EMO (école de management opérationnel)

- des modules à la carte et sur-mesure de formation continue (inter et intra) EMM (école de management sur mesures)



Le processus pédagogique de s'articule plusieurs fois par thème abordé:



Une équipe hébergée dans un local neuf au **5 r Jean d'Arvor Actipôle La Neuvielle 51100 REIMS**, équipé d'une salle « centre d'appel, 18 stations en réseau », une grande salle de conférence (vidéo conférence , accès Wifi) divisible en trois salles de formation, d'un local social , d'un lieu de vie (cuisine équipée) , d'un centre de ressources , de bureaux administratifs et pédagogiques, le tout sur plus de **350 m2**.