

PRÉSENTATION DE L'ACTIVITÉ

(texte à reprendre en partie dans plaquette sauf*)

KHEPRI

(coaching, management, formation)

Sens

Le scarabée, image terrestre de Rê : Verbe égyptien : Kheper “se créer, se former”. Les ancêtres lointains avaient nommé “kheper” cet insecte, or quand vint l’écriture hiéroglyphe le scarabée fut bien utile pour noter un terme aussi abstrait et complexe que :

“venir à l’existence, être et devenir”.

Cette homophonie associa le scarabée à la notion de création spontanée qu’incarne Rê lorsqu’il est Khepri, dieu du point du jour. Le soleil, comme les scarabées, surgit complètement formé de la terre. C’est pour cette raison que le soleil levant porte le nom de “Khepri-kheper-empa” (“Khepri qui est advenu de la terre”).

Représentation visuelle* :

Reprendre le scarabée égyptien, ailes déployées, forme arrondie.

Couleurs :

Jaune soleil pour le lever du jour, ou jaune orange pour sa chaleur, et indiquer les relations humaines et transmettre de l’émotion.

Vert pour la couleur naturelle du scarabée, pour son utilisation rare dans un logo ==> originalité.

Le VERT est le symbole des oeuvres accomplies pour la régénération de l’âme et par extension de la charité.

L’emblème de l’éternité et des renaissances, le scarabée égyptien, signifiait, aussi quand il était vert, la régénération nécessaire pour naître à la vie spirituelle.

OFFRE GLOBALE :

Développement personnel
Efficacité du travail en équipe
Efficacité personnelle
Amélioration des performances

ARGUMENTAIRE

VOUS AVEZ DIT : DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ! C’EST QUOI ? :

C’est faire mieux avec ce que nous sommes. C’est optimiser nos potentialités, construire sur votre histoire. Comprendre ce que nous voulons faire de notre vie, ce qui nous anime.

Se former, se développer, se réaliser, c’est investir sur soi et s’inscrire dans une démarche dynamique de progrès où les limites ne viennent que de vous et de vos choix.

Pourquoi regarder vers d’autres horizons? quand il y a multitudes de formations identiques ailleurs.

Avec nous :

- pas d’à peu près dans l’exigence mais de la justesse
- pas de stress dans le travail mais de la sérénité
- pas de superflu dans la relation mais de la clarté et du respect
- pas de doute dans la relation mais une confiance réciproque
- pas d’engagement démesuré mais de la mesure dans la faisabilité
- pas de blocage devant les problèmes mais de la recherche de solution
- pas de faux-semblant dans la maîtrise technique mais une longue expérience

C’est aussi pour vous, l’opportunité d’un accompagnement motivant avec une équipe qui saura vous transmettre son enthousiasme.

POURQUOI UN ACCOMPAGNEMENT POUR :

- Vous aider à donner une direction à votre vie, à identifier, reconnaître vos envies et vos besoins, vous connecter à eux et développer vos talents.
- Vous avez des projets à réaliser, et avez besoin de hiérarchiser vos priorités.
- prendre des décisions importantes sur le plan professionnel ou personnel.
- Vous fixer des objectifs et élaborer un plan d’action.
- Apprendre à développer une stratégie de changement.

Coaching de vie :

Connaissance de soi, optimisation de vos capacités, équilibre de vie, développement personnel, orientation professionnelle, étapes de vie.

Coaching d’entreprise :

Adaptation au changement, efficacité personnelle, gestion de performance, motivation et cohésion d’équipe, réorientation, prise de décision.

FORMATIONS ENVISAGEABLES :

1/ DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Gestion du temps

Etre acteur dans le changement

Coaching individuel

Relation interpersonnelle

Connaissance de soi :

Accompagnement de personnes en dynamique de groupe et en individuel Spécificité : travail sur le sentiment de séparation et d'abandon de personnes qui ne se sentent plus reliées (au passage toujours envie de faire mémoire là-dessus, ça me reprend... mais pas dans les proportions où je voulais le faire précédemment).

Image pour soi, et image pour les autres : Trouver l'harmonie entre son état interne et l'image de soi, faire la correspondance entre être et paraître et trouver l'équilibre.

Franz Kafka : "La croissance de l'homme ne s'effectue pas de bas en haut, mais de l'intérieur vers l'extérieur."

Pour que votre image vous serve dans votre communication avec les autres :

- savoir ce que vous donnez à voir aux autres,
- révéler et/ou mettre au point votre image sociale,
- travailler de l'intérieur son impact sur l'extérieur,
- trouver un accord entre intimité et représentation de soi.

Bilan professionnel :

Processus permettant de mettre en lumière ses succès, de prendre conscience de ses atouts, et de construire sur une base positive. Identifier les étapes clés et les enjeux de votre parcours professionnel.

Cerner les points d'appui et de progrès personnels et professionnels. Dégager un projet professionnel en cohérence avec votre dynamique d'évolution personnelle.

2/ COMMUNICATION

Prise de la parole en public

Conduite de réunion

Ecoute active

Comment recruter et savoir s'entourer en se faisant confiance

Comment concevoir et animer un stage de formation ou Former sans s'ennuyer et sans ennuyer

Le langage des couleurs :

(un test psychologique des couleurs validé et 2 contacts d'expert dans le domaine)

A terme, ce test peut être aussi un bon outil marketing pour développer les ventes de licences et former des formateurs sur ce produit, à voir... *plus tard*).

La couleur, un support de communication : faire son propre marketing. Repérer son mode de communication, apprendre à utiliser les codes vestimentaires en milieux professionnels.

Introduction au langage des couleurs : l'impact des couleurs en communication.

Les 4 typologies comportementales de Jung associées aux

couleurs. Trouver sa ou ses couleurs dominantes.

Communication non-verbale :

Gestuelle, posture, démarche, proxémie.

COMMUNICATION/MARKETING

Créativité

Etre inventif et savoir communiquer avec un budget restreint:

- Comment gérer les relations avec une agence,
- Connaître la chaîne graphique,
- Les différentes techniques d'impression,
- Savoir comment se répartit un budget marketing,
- Savoir identifier où sont les principales zones coûts
- Savoir lire un devis.

3/ MANAGEMENT

Amélioration des compétences managériales individuelles et collectives (360°)

Travail d'équipe et cohésion d'équipe : mieux se connaître, mieux comprendre les autres pour mieux fonctionner ensemble. Application MBTI.

Etre manager coach : savoir accompagner ses collaborateurs, s'appuyer sur eux et leur faire confiance.

Coaching individuel

BILAN PROFESSIONNELLE

QUI SUIS-JE ? (pour moi et pour les autres)

Un concentré de dynamisme, de besoin d'exister, de donner et d'échanger. Toujours prête à se lancer et à assumer les résultats.

Pragmatique, créative, enthousiaste qui laisse vie privée et vie professionnelle s'entremêler.

Un sens aigu du futur et des possibilités, j'accorde volontiers ma confiance. Je suis pédagogue, patiente, aime transmettre son savoir, partager mes expériences. Capable de travailler sur plusieurs plans simultanément (recherches ou actions).

Je suis perçue comme une communicante, une femme d'action.

Les autres me disent souvent : prends le leadership et on te suivra.

Ils me voient enthousiaste, optimiste, communicative, bonne vendeuse, le sens commercial, énergique, fiable, efficace, inventive qui trouve toujours des solutions, réactive, qui inspire confiance.

Tenace et volontaire.

Ma passion, pour les sciences humaines me pousse aujourd'hui à mettre en place ma nouvelle activité. Je ne me lasse pas de découvrir les autres, j'ai beaucoup de patience et j'aime passer du temps quand il s'agit de comprendre quelqu'un.

PARCOURS :

Formation : ESCGrenoble

Expérience :

20 ans d'expérience en entreprise, communication, marketing, dont 15 en Ressources Humaines.

8 ans en création d'entreprise.

Recrutement, Gestion de carrière, gestion des compétences, orientation professionnelle.

6 ans de thérapie.

Savoir-faire :

Gérer des cadres, des clients, des partenaires fournisseurs

OUTILS :

MBTI

Dialogue intérieur

Coaching

PEURS :

La peur du rejet. Le pire pour moi serait

de devenir agoraphobe.

La peur de ne jamais être prête.

QUE MANQUE-T-IL A TERME A CE CURSUS ?

Formation en Hypno-coaching double certification Hypnose et PNL (2005)

MBTI : 2 modules spécifiques au bilan de compétence (31 mars 2004), et à l'image de soi (3 et 4 juin 2004).

Certification Osiris en Dialogue Intérieur (2005) 2ème année.

Approfondissement à l'interprétation psychologique des couleurs si besoin et intérêt vérifié (2006).

360° = Achat licence ECPA ou JVB (dès qu'il y a du budget et un peu de tps car ticket d'entrée porteur).

QU'EST-CE QUE JE PEUX LE PLUS FACILEMENT METTRE EN ŒUVRE IMMEDIATEMENT ?

FAIRE CONNAITRE LES PRESTATIONS EN :

1/ Connaissance de soi (application MBTI) +

Coaching de vie individuel

2/ Communication :

L'expérience de Coloricom peut me servir de "cheval de trois" pour entrer dans les entreprises.

Cible : les responsables de communication et marketing qui ont besoin d'optimiser leur budget et se savent pas toujours comment. Une de mes clientes Coloricom actuelle a exprimé un besoin dans ce sens. D'où l'idée d'une formation :

==> **"Etre inventif et savoir communiquer avec un budget restreint"**.

Avantages : pouvoir prospecter sur ma base clients. Synergie entre les deux activités Coloricom/Khépri pour assurer la transition. Base de données de mes partenaires exploitables également (point validé avec eux). Réunion aujourd'hui même avec mon partenaire multi-média pour travailler sur le montage d'un stage en co-animation.

3/ Orientation professionnel et bilan professionnel :

Pratique directement liée à une activité antérieure en entreprise. Processus connu et mis en point. Application MBTI.

4/ Recrutement :

Mettre sur pied un séminaire pour aider

tout cadre supérieur ou directeur des ventes à savoir s'entourer et à recruter en se faisant confiance en l'aidant à mettre en place ses outils et à mener un entretien. Mise en évidence de la pratique de l'écoute active. Dans le détail :

Analyse du besoin (déf. de poste)

Création d'un kit de recrutement spécifique : matrice d'entretien, tests.

Analyse et sélection des CV

Sélection des candidats et rédaction des notes de synthèse. Point faible : pas de licence pour proposer un test de sélection. En revanche, apporter un conseil sur le choix d'un test que le client peut se procurer par exemple aux ECPA ==> mise en valeur de l'aspect "sur mesure".

5/ Gestion du temps :

Stage déjà suivi, dans mes archives

==> A réactualiser et à mettre en scène. (C'est ce qui me plairait le plus).

CONSTAT :

Ce qui a déjà marché pour la première création d'entreprise et à garder pour Khépri :

- me faire connaître par le réseau (ancien de l'Ecole, associations d'anciens HP, Kalifeye, association AdonX et autres relations par le bouche à oreille).

- un bon relationnel qu'il faudrait que je pousse à fond (un côté R.P. à développer), correspond à un besoin de contacts orientés vers l'extérieur (pourquoi pas ?). Rendez-vous pris en février avec une amie qui travaille dans les RP.

- Faire rencontrer les gens, croiser les compétences, j'ai toujours su m'entourer durablement professionnellement, et c'est généralement apprécié.

- La diversification et la polyvalence dans les prestations proposées = fréquence des commandes, favorise les échanges, permet de ne pas s'ennuyer dans une activité monoproduit. (Besoin de variété).

A ENVISAGER POUR KHEPRI :

Développer Khépri à partir d'une stratégie d'alliance avec ceux qui ont envie de travailler avec moi en réseau.

Créer un réseau de compétences pour avoir synergie et émulation de l'entreprise tout en préservant indépendance de chacun.

ACTIONS immédiates :

- Création du design du logo en cours
- Dossier Déclaration organisme de formation (dossier à remplir reçu)
- Dépos à l'INPI à faire.

ACTIONS suivantes (mars - avril)

- Nouveau Site web (dès retour de formation de notre graphiste)
- Participer au "Git-Sit" de l'Ecole.

Autres ACTIONS rapides (février) :

Dès que le visuel est prêt ==> premier e-mailing d'annonce de la création de Khepri pour activer réseau personnel

- Création lien internet avec le site des anciens d'HP.

- Business Plan prévoyant :

- coût location de salles
- achat de fichiers de prospection
- investissement matériel éventuel

(RV début février nouveau comptable pour faire le point).

Activité : coaching de vie

Objectif : 3000 euros

Base : 75 euros de l'heure ==>

150 euros la séance.

Séance collective : Connaissance de soi : Découverte de son profil et de ses préférences comportementales d'après les typologies jungiennes.

Une journée de formation collective :
6 personnes à 450 euros 1 journée.

Puis séances individuelles : 4 rendez-vous par personne par mois pendant 3 mois.

1er séminaire : 6 pers x 450 euros soit 2700 euros

Hypothèses :

20 séances de coaching par mois = 3000 euros (si on a 6 personnes qui poursuivent en individuel).

ou

10 séances de coaching par mois = 1500 euros.

Pour les séminaires en communication :

- Co-animation envisageable, d'abord qualifier les besoins de ma cliente et définir le contenu dans le détail.