MANAGER INTEGRAL
ET CHARISME DU LEADER

Cycle de perfectionnement pour leaders d'entreprise

Tous les vrais leaders sont charismatiques car ils pratiquent un management intégral, puissant, et contrasté. Être charismatique, cela s'apprend … et ne tient qu'à vous ! Une nécessité pour temps forts.

Au choix : 3 Master class progressives, intensives et passionnantes de 2 jours

Elles constituent un premier niveau. Ultérieurement, un niveau 2 et 3 seront proposés à tous les participants du niveau 1. Ses niveaux 2 et 3 comportent trois Master class intensives et complémentaires d'un jour pour chaque niveau.

Stimulantes, puissantes et hyper concrètes, ces formations vous aideront à développer une belle aisance et confiance en vous dans la prise de risque propre aux leaders à succès.

Cibles

PDG de grandes ou petites entreprises, directeurs, chefs de services, cadres, hauts potentiels, autoentrepreneurs, consultants.

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Objectifs

1° module – CONVAINCRE A L'ORAL : Les 3 préalables au charisme. Devenir un véritable acteur qui sert son personnage et dégage une présence magnétique. Maîtriser son trac, sa posture, son regard, sa voix, sa respiration… Se mettre en scène, s'approprier l'espace. Optimiser son body langage et ses supports pédagogiques. Avoir de la répartie, improviser, débattre avec brio, avoir du style. Les mots d'or. Mesurer la clarté de ses propos. Bien les structurer. Réussir ses discours même face aux publics importants en nombre et en statut.

2° module - COMMUNIQUER avec aisance par l'aïkido relationnel : développer son empathie et ses réseaux. Optimiser son image. Bien « vendre » sa personnalité et s'adapter à celle des autres. Renforcer son endurance, sa confiance en soi et son courage. Faire face à la manipulation, la mauvaise foi, aux mensonges et obsessions. Gérer constructivement les critiques, les tensions, les fortes personnalités et les incidents de réunions. Sortir des blocages, des conflits et des crises. Devenir un manager coach.

3° module – LEADERSHIP DE L'ENGAGEMENT pour motiver au dépassement de soi : Développer ses potentiels et ceux de ses équipes. Clarifier les vocations. Susciter la chance. Motiver et mobiliser ses équipes pour générer l'action. Avoir une vision, donner du sens. Manager le changement. Définir des objectifs réellement opérationnels. Pratiquer un contrôle stimulant. Trouver le bon niveau de délégation. Adapter son style de direction à la variété des situations. Développer les compétences. Rendre ses collaborateurs missionnaires. Bien évaluer les performances. Formaliser les plans de réussite.

L'animateur

François Aélion est diplômé de Sciences Po Paris. Après avoir été officier parachutiste breveté d'Etat-major, puis dirigeant d'entreprises, il préside depuis plus de 30 ans DANTHROS, société d'entraînement à l'excellence des managers et des commerciaux. Expert APM, CJD, DCF, auteur d'ouvrages de référence, il forme au travers de ses séminaires, conférences et coaching de nombreux dirigeants.

Pour développer les potentiels et les savoir-faire, il s'appuie sur des méthodologies novatrices qui favorisent l'engagement fort et obtiennent des résultats remarquables. Il est Le spécialiste français du charisme et de l'influence commerciale et managériale.

Points forts et méthodes :

Le **questionnaire préparatoire** permet à chaque participant, avant le séminaire, d'évaluer ses problématiques, ses attentes, son style et de valider ses connaissances.

Un nombre de place limité pour un **entraînement d'expérimentation intensif** et une **transposition permanente** dans l'univers des participants.

Diagnostic individuel et **check-list complète** des bons réflexes et arguments. Chaque mise en situation est débriefée et donne lieu à un bilan personnalisé et des recommandations.

Un support avec les contenus de la formation et **votre vidéo commentée** à disposition de chacun. **Évaluation** précise des acquis – **Certification à l'issue des 3 niveaux du Cycle**.

Chaque participant bénéficie à l'issu de la formation d'un **crédit d'un entretien téléphonique**/web de 20' pour échanger avec l'animateur et lui soumettre ses problématiques.

Dates :

Convaincre à l'oral :

18-19 avril 2023 / 5-6 octobre 2023

Communiquer par l'aïkido relationnel :

23-24 février 2023 / 25-26 mai 2023 / 14-15 novembre 2023

Leadership d'engagement pour motiver au dépassement de soi :

21-22 mars 2023 / 21-22 juin 2023 / 7-8 décembre 2023

Possibilité de s'inscrire au choix à 1, 2 ou 3 modules, sur une même session ou plusieurs.
Ces trainings sont aussi disponibles en distanciel, en intra-entreprise collectif ou en coaching individuel.

Ils peuvent être **renforcés en mode E-learning** comportant des quiz, des analyses de films, des exercices d'appropriation et de renforcement.

Informations pratiques

Lieu : 38 quai Louis Blériot – 75016 Paris - Métro : Mirabeau-Javel-Maison de la Radio-Jasmin. Bus 72 (Degas).
Horaires : 8h30 : accueil – 9h : début du séminaire – 17h30 : fin du séminaire - **Durée**: 14 heures

Coût : Peut être **entièrement pris en charge par votre OPCA** :

Le séminaire de 2 jours :	**1 495 € HT***
2 séminaires (4 jours) :	**2 695 € HT***
Le Cycle complet de 3 séminaires (6 jours)	**3 850 € HT***

+ en option : **E-learning de renforcement** (7 h) par séminaire : **+ 250 € HT**
*La séance de **coaching d'intégration** : Présentiel 3h30 : 1650€ ht – Distanciel 3h30 : 990€ ht ou 1h30 : 490€ ht*
** cafés d'accueil, pauses, offerts.*

*Après le référencement **Datadock** en 2017, **Danthros** a obtenu en 2022 son certificat national qualité **Qualiopi.***
Danthros étant un organisme agréé, ce coût peut être entièrement pris en charge par votre OPCO

BULLETIN D'INSCRIPTION

à retourner signé chez DANTHROS – 9 rue Eugène Manuel, 75116 PARIS ou par mail : infos@danthros.fr

☐	Le séminaire de 2 jours	1 495 € HT (1 794 € TTC) + □ 250 HT (300 € TTC)
☐	Deux séminaires (4 jours)	2 650 € HT (3 180 € TTC) + □ 500 HT (600 € TTC)
☐	Le Cycle complet de 3 séminaires (6 jours)	3 850 € HT (4 620 € TTC) + □ 750 HT (900 € TTC)

DATES

Convaincre à l'oral :	□ 18-19 avril 2023	□ 5-6 octobre 2023	
Communiquer avec aisance :	□ 25-26 mai 2023	□ 14-15 novembre 2023	
Manager l'engagement :	□ 21-22 mars 2023	□ 21-22 juin 2023	□ 7-8 décembre 2023

PARTICIPANT(S) : Prénom : Nom :
Fonction : Tel : E-mail :
Société : Nom du responsable formation :
Adresse : Code postal : Ville :
Coordonnées de facturation (si différentes de l'inscription) Prénom :
SOCIETE : Nom : Adresse : Code postal : Ville :
Veuillez trouver ci – joint notre paiement de …… € TTC
□ Un chèque à l'ordre de DANTHROS
□ Nous payons par virement à BPRIVES MONTROUGE – 10207 00001 04001554964 76 (Merci de préciser le nom du participant et de joindre l'ordre de virement)
□ **Prise en charge par votre OPCO** (indiquer lequel) : (Il vous appartient de vous assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme que vous aurez désigné.)
Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions d'inscription ci-après.
Dates : Signature et Cachet de l'Entreprise

Conditions générales de vente : Les frais de participation comprennent, la formation, les petits déjeuners d'accueil, et les pauses café. Dès réception de votre inscription, nous vous ferons parvenir une facture qui tient lieu de convention de formation simplifiée. N° de formation permanente : 117516405275. Toute annulation du séminaire plus de 3 mois avant la date du 1° jour du cycle de formation donnera lieu à un remboursement sous déduction d'une pénalité de 35% du prix TTC des séminaires commandés. Toute annulation du séminaire entre 1 et 3 mois avant la date du 1° jour du cycle de formation donnera lieu à un remboursement sous déduction d'une pénalité de 50% du prix TTC des séminaires commandés. Pour toute annulation à moins d'un mois du début du cycle de formation, les frais de participation seront dus en totalité. Toutefois, dans tous les cas, les participants pourront soit se faire remplacer, sans frais sur la même session, par un membre de la même société, soit reporter leur inscription sur une nouvelle session dans les 12 mois qui suivent. Dans ce dernier cas, une pénalité de 350 € HT sera facturé pour chaque module reporté et à chaque report demandé. DANTHROS se réserve le droit de reporter le séminaire, de modifier le lieu de son déroulement ou le contenu de son programme si, malgré tous ses efforts, les circonstances l'obligent. Paiement : le règlement du prix est à effectuer à l'inscription, comptant, sans escompte, par chèque ou virement à l'ordre de DANTHROS. En cas de paiement par un organisme mutualisateur il vous appartient de vous assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme désigné.

Programmes détaillés

CONVAINCRE A L'ORAL avec charisme

(2 jours) - LA PRESENCE MAGNETIQUE ET L'ASCENDANT ORATOIRE

1. Prendre conscience de son image et de ses freins

- Identifier les causes de difficultés d'expression et capitaliser sur ses succès
- Définir les qualités du bon orateur Faire vivre son message et gérer l'émotion
- Les 3 lois de « l'acteur » avec son public et les conventions pour bien tenir son rôle

Autotest *sur le profil et les potentialités d'orateur des participants*

2. Se préparer, construire votre personnage et mobiliser ses énergies malgré le trac

- Prendre en compte vos objectifs, étudier son public et y adapter son discours
- A partir de ses points clefs, construire des fiches, aide-mémoires simples à consulter
- Savoir se mobiliser mentalement et se concentrer tout en se décontractant.
- Dominer son trac même face au trou noir, éliminer son inhibition, construire un jeu juste

Exercices *d'application*

3. La présence physique de l'orateur qui capte l'attention

- Les 3 clefs physiques de la « présence ». Les 6 appuis du standing de l'orateur
- Avoir du « coffre » : techniques de respiration pour insuffler de l'énergie
- La ponctuation de l'oral, la maîtrise des silences et l'expression de l'exigence

Exercices *de décontraction et de respiration*

4. Être le metteur en scène de son intervention et gérer son auditoire

- S'approprier l'espace, rester proche de son public sans gommer la rampe
- Maîtriser sa mobilité, jouer avec l'auditoire, le faire participer, relancer son attention
- Gérer les cycles de l'attention, respecter les contraintes de temps

Exercices de simulation *d'entrée et de sortie de scène pour bien déployer ses « forces »*

5. Impacter par le verbal et le non verbal (« body language »)

- Attitudes et expressions à éviter ou à renforcer. Maîtriser les 5 familles de mouvements
- Optimiser ses expressions faciales et ses gestes en posture d'autorité ou de séduction
- Les objets de pouvoir qui mettent en valeur l'orateur. Du bon usage du micro

Exercices *: analyse des expressions des participants. Décryptages de films*

6. Exploiter avec pertinence ses supports pédagogiques

- Définir et manier les supports de présentation adéquats : des diapositives au multimédia.
- Vérifier l'adéquation entre message et illustration et que le message passe
- Concevoir des aides visuelles à valeur ajoutée : titre, couleurs, mise en page, typographie

Exercices *: analyse opérationnelle des supports des participants.*

7. Réussir ses exposés, ses improvisations, ses débats

Les indices de mesure de la clarté d'un discours. Comment les améliorer
Plans, logique et styles des propos. Introductions et conclusions percutantes
L'art de la répartie. Improviser selon les 3 étapes de l'intelligence humaine

Exercices *: analyses de (ses) discours. Les participants improvisent sans improvisation !*

COMMUNIQUER AVEC AISANCE
PAR L'AÏKIDO RELATIONNEL

(2 jours) – LE CHARISME DE COMMUNICATION

Réussir ses contacts et créer la confiance

- S'approprier les territoires. Les premières petites phrases d'accroche
- Gérer les incidents de démarrage. Retourner une situation initialement défavorable.
- Purger les 5 peurs initiales d'une relation de travail. Dire « Tu » ou « Vous » ?

Mise en situation *d'accueil et de lancement d'une animation de réunion*

Communiquer et dialoguer avec empathie

- Les 5 lois de grâce et les clés du dialogue réussi.
- Repérer le registre de l'autre et se mettre sur la même longueur d'onde
- Calibrages, ancrages et empathie. Le langage juste. Créer des chaînes de « grâce »

Exercices *d'écoute active, de questionnement, de reformulation et de parole positive*

Maîtriser la communication non verbale

- Les émotions, positionnements et tactiques révélées par les vêtements et accessoires (formes, couleurs, matières…),
- La « proxémie » : l'art de trouver les bonnes distances
- Langage des mimiques, gestes, micro-démangeaisons, regard, écartements des pieds

Exercices de décryptage *non verbal à partir d'extraits vidéo (inclus ceux des participants)*

Coacher et féconder les potentiels

- L'entretien d'aide de face à face. « Tirez les vers du nez » sans se trahir
- « Débriefer » et tirer un enseignement positif des erreurs
- Le transfert des savoir-faire par accompagnement des collaborateurs

Mise en situation *: Mener un entretien de coaching pour aider à l'action sans dévaloriser*

Développer sa confiance en soi. Mieux s'affirmer

- Mieux se connaître. Développer ses dons. Se dégager des relations toxiques
- Établir des relations constructives, préserver son autorité en période de crise
- Faire taire les voix négatives qui découragent. Positiver et prendre du recul

Exercice-test *: Identifiez vos comportements inefficaces et vos scenarii d'échec-succès*

Faire preuve de courage. Délivrer des messages difficiles.

- Faire face aux pressions, aux urgences et aux excès. Savoir dire Non
- Recentrer sur le réel et l'essentiel. Annoncer les bonnes et les mauvaises nouvelles.
- Savoir critiquer. Méthode Gordon et message « je ». Gérer sa vulnérabilité.

Exercice *d'expression de sentiments forts et de remontrances exigeantes*

Gérer les critiques, les manipulations les mensonges et la mauvaise foi

- Gérer les « doubles contraintes » par la dialectique et les approches « paradoxales »
- Faire face aux critiques justifiées et injustifiées. Savoir avouer ses erreurs
- Gérer les relations difficiles, lever les situations de blocage, retourner une situation

Exercice *de gestion d'un « bombardement » de critiques et de situations de blocage*

LEADERSHIP D'ENGAGEMENT
pour motiver au dépassement de soi

(2 jours) – MOBILISER LA PUISSANCE COLLECTIVE

« Ré-enchanter » son entourage comme un Prince Charmant

- Les différents types de puissances, pouvoir et de charisme. Comment les développer
- Entre exigence et proximité : comment réveiller les "énergies endormies"
- Favoriser les interactions et la créativité. Doit-on tout se dire ? Gérer les rumeurs
- De la fonction à la mission. Le manager relais efficace.

Mise en situation : *relayer des consignes auxquelles on ne croit pas soi-même*

Motiver pour mobiliser ses équipes. Susciter la chance.

- Repérer les signes avant-coureurs de la démotivation
- Les fondements de la confiance. Sécuriser sans dramatiser les enjeux. Règles du jeu.
- Créer la fierté d'appartenance, autonomiser ses équipes
- Construire ses occasions (kairos), son capital et ses réseaux de chance

Mise en situation *: jeux de rôle sur un cas de démobilisation.*

Avoir une vision, donner du sens, réussir ses grands rendez-vous managériaux

- Comprendre la dynamique des groupes et ses cycles. Animer les temps forts.
- Le manager confrontant-bienveillant. Quand dire Je, Vous et Nous.
- Donner des feed back et des signes de reconnaissance forts.
- Aider ses collaborateurs à se réaliser. Pour une éthique du dépassement

Mise en situation *: exposer en public le bilan d'une année réussie, d'une année désastreuse. « Lancer » une nouvelle année.* ***Exercice*** *: Les participants se « stroke »*

Le leadership situationnel et flexible. Gérer le changement

- Niveaux de développement des équipes et styles de management à appliquer
- Quand et avec qui être directif, persuasif, participatif et délégatif
- Les règles d'or du changement individuel et collectif
- Créer des périodes de grâce pour avoir des « engagés volontaires »

Exercice *: vérification de l'efficacité de ses comportements avec ses principaux collaborateurs*

Déléguer et apprécier les performances : Evaluer pour devenir « valeureux »

- Ce qui est déléguable et les 3 priorités managériales non délégables. A qui déléguer
- Promouvoir initiatives et responsabilités. L'entreprise « courageuse »
- Les critères d'un bon objectif mobilisateur. Les différents systèmes de contrôle
- Réussir ses entretiens d'évaluation des performances

Exercice-analyse de cas *d'un échec de délégation et des conditions rétroactives de sa réussite*

Clarifier sa vocation, construire son plan de réussite.

- Clarifier sa vocation et susciter celle de ses collaborateurs.
- Élaborer les buts à atteindre au niveau de votre équipe/service
- En déduire vos objectifs opérationnels
- Valoriser ses atouts, déterminer ses axes de progrès

Exercice : *élaboration de son plan personnel de progrès*

SOMMAIRE DU LIVRE « MANAGER EN TOUTES LETTRES »

	Pages
Le management intellectuel	
I Apprendre à apprendre	15
II Décider et Agir	41
Le management relationnel	
III Communiquer	71
IV Convaincre et influencer	97
V Avoir de l'autorité	127
VI Négocier les conflits (sans attaquer, ni se soumettre ni manipuler)	147
Le management motivationnel	
VII (Se) Motiver	177
VIII Tranquilliser et mettre en confiance	185
IX Rassembler autour de soi	201
X Reconnaître	225
XI Responsabiliser	239
XII Servir et aider les autres à se réaliser	255
Le management formateur	
XIII Evaluer les performances	263
XIV Former et changer	287
Le management « situationnel »	
XV S'adapter à la variété des situations	309
XVI Gérer son stress et son temps	331
XVII Se donner une éthique professionnelle	349
Conclusion : Manager d'hier et d'aujourd'hui, exercice de synthèse	367
Index des mots clés	370
Table des matières détaillée	383

L'AUDIO LIVRE :
LES SECRETS DU CHARISME
de
François Aélion

Les 3 volumes (4h+) : 50 €ttc + frais de port 2€

L'objectif de ce livre sonore est de jeter un regard neuf sur cette dimension à la fois essentielle et méconnue des dynamiques du succès durable. Comment expliquer l'influence et l'autorité naturelles qui en « impose » ainsi que la réussite professionnelle ?
Un ouvrage indispensable pour apprendre à identifier les facteurs permettant aux succès éphémères de se transformer en réussite flamboyantes, et aux échecs et revers de se muer en victoires.

TABLE DES MATIERES

I/ LE CHARISME ORATOIRE

1. Les 3 impératifs de l'orateur
2. Les 3 forces physiques de l'orateur
3. Rendre son regard percutant
4. Rendre sa voix harmonieuse
5. Ponctuer l'oral
6. Eviter les euh !
7. Rendre sa voix tonique et ne pas se faire couper la parole
8. Les 6 appuis physiques de l'orateur
9. Marcher pendant ses discours ? Bien orienter ses épaules
10. Le pas, révélateur de comportements
11. Ne pas accuser le «cou»!
12. La bonne position assise
13. Principes de respirologie
14. Surmonter son trac dans l'action
15. Prévenir les tics de la bouche seiche
16. Gérer son trac dans les instants qui précèdent son intervention
17. Gérer son trac par la bonne organisation de son intervention
18. Gérer son stress durant les mois qui précèdent son intervention
19. Mesurer la clarté et l'impact de ses discours
20. Avoir un impact oratoire et pratiquer le storytelling
21. Le bon emploi des mots selon leur impact
22. Faire beau pour faire vrai
23. Maitriser ses affects non verbaux (ou ses auto contacts)
24. Réussir son entrée en scène
25. Réussir sa sortie de scène
26. Le rapport au temps de l'orateur et du spectateur
27. Maitriser un délai court de parole
28. Gérer les incidents de démarrage et les trous de mémoire
29. Choisir son support pédagogique
30. Bien se placer quand on utilise un support pédagogique
31. Commenter ses supports pédagogiques
32. Le graphisme des supports pédagogiques
33. Rendre cohérentes ses démonstrations
34. Avoir de la repartie
35. Improviser
36. Contrer l'équation de la peur relationnelle

II/ LE CHARISME RELATIONNEL

1. Contrer l'équation de la peur relationnelle
2. Recentrer sur le réel : les premières petites phrases de contact Ici et Maintenant
3. Tisser des liens par la parole
4. Couper la parole sans rompre la relation
5. Professer sa compréhension, même de l'incompréhensible
6. Privilégier le sujet sur l'objet
7. Cultiver les espaces de choix et responsabiliser les acteurs
8. Jouer l'espace qui libère contre le temps qui harcèle
9. Verrouillerles3règlesdujeuclefs
10. Faire avancer la relation par la merci attitude
11. Réussir ses entretiens d'aide de face-à-face I : les 3 outils clefs de base de la communication
12. Réussir ses entretiens d'aide de face-à-face II : l'empathie
13. Les questions clefs du manager coach
14. Contrer la mauvaise foi
15. Faire face aux critiques par les paradoxes
16. Réussir le tour de table des attentes des participants à une réunion (CAS EDS 1)
17. Concilier endurance et équité (CAS EDS 2)
18. Donner du sens et avoir de l'impact tout en apparaissant tolérante
19. Retourner les critiques par l'aïkido oral (CAS EDS 3)
20. Surfer sur les critiques justifiées ou injustifiées par la technique de l'édredon

III/ LE CHARISME MANAGERIAL

1. Se bâtir une carrière de manager
2. La pyramide des besoins humains de Maslow
3. Les caractéristiques des besoins humains
4. Les cinq rôles managériaux de base
5. Etre rigoureux ou tolérant ?
6. La règle et l'exception
7. Cas de démarrage d'une réunion. Le fondement de la réglé
8. Le manager relais d'informations auxquelles il ne croit pas
9. Annoncer souvent des mauvaises nouvelles
10. Le double engagement des collaborateurs
11. Les postures de l'animateur de réunion
12. Faire approuver ses décisions par une majorité hostile
13. Pourquoi donner des signes de reconnaissance ou strokes ?
14. Les différents types de signes de reconnaissance
15. Faut-il valoriser un orgueilleux ?
16. Les 17 caractéristiques d'un bon signe de reconnaissance
17. La critique négative à effet valorisant
18. Stratégie d'échec et demande de reconnaissance
19. Les facteurs d'amour du travail (Herzberg)
20. Empêcher d'être insatisfait, n'est pas motiver (Herzberg)
21. La vision Adam ou Abraham du travail (Herzberg)
22. L'illusion des managers sur leur style de direction (McGregor)

Témoignages

La grande qualité : *« Vos formations sont de grande qualité et j'ai été heureux de vous rencontrer. »*

Jérôme LESEURRE Drh **BPI France (OSEO)**

La richesse et l'opérationnalité : *« Très reconnaissant encore pour toute la richesse de ton séminaire, ces journées ont été pour moi à la fois très agréables et très constructives.* ***Je ne me souviens pas avoir suivi une formation qui m'ait autant touché****, qui m'ait donné* ***autant de clés****, malgré le parcours plutôt complet que j'ai dans le domaine du management et de la communication. Je me suis servi de ton enseignement pour commencer à* ***gérer dès hier matin une situation délicate****, et je suis convaincu d'avoir été bon dans mon rôle ;* ***cela s'est bien passé, et c'est grâce à cette formation****. »*

Bruno SEYROLLES PDG **SANTERNE RESOCOM**

La magie efficace : *"A chaque occasion que j'ai eue d'assister à vos brillantes* ***interventions DCF****, je n'ai pu que m'en réjouir, la magie et l'efficacité opérationnelle étaient toujours au rendez-vous. Comme j'ai pu le vérifier par la suite, quand* ***vous avez formé mes équipes managériales et commerciales dont les performances ont été littéralement boostées****."*

Jean-Luc PICHON PDG de la **Sté EN SOUDAGE**

Une remise en cause et un régal : *« Je voudrais te remercier chaleureusement pour cette formation « Charisme et Impact du dirigeant » : comme on dit dans le Sud-Ouest, « je me suis régalé ».* ***Ça m'a donné du « PEPS »*** *et j'ai vraiment envie de m'améliorer et de me remettre en question en profondeur.* ***Cette formation remue plus qu'on ne le pense****. J'aimerais que ces 2 journées s'étirent. J'ai donc pris beaucoup de plaisir et je ne peux que conseiller à mes collègues de venir à tes formations. »*

Alain BRISSET Directeur **CLEXTRAL**

Un déclencheur de transformation : *« Vous avez participé au changement ma vie".*

Philippe VAYSSAC Directeur du Développement **GROUPAMA** Rhône Alpes Auvergne

De haut niveau et engageant : *« Outre le* ***haut niveau*** *des techniques abordées, il se dégage des formations et des conférences animées par François Aélion* ***un état d'esprit d'engagement*** *et d'allant indispensable pour réussir les grands tournants de sa vie de dirigeant.* ***Bravo pour ces séminaires que tout entrepreneur et dirigeant, devrait suivre au moins une fois dans sa vie****. »*

Hervé NOVELLI **SECRETAIRE D'ETAT** chargé du Commerce, de l'Artisanat, des Petites et Moyennes entreprises, du Tourisme, des Services et de la Consommation, en 2008-2010

Une réelle remise en cause : *« François Aélion est généreux et c'est à un rythme soutenu qu'il nous fait partager ses connaissances, ses expériences, son érudition. Au-delà de ce feu d'artifice, il sait aussi nous confronter avec nous-même et, sans détour ni complaisance, mettre en lumière nos forces et nos faiblesses.* ***On ressort donc non seulement plus "sachant"*** *- ce qui est la norme de ce type de séminaire -* ***mais aussi plus "savant"*** *et cela est suffisamment rare pour être mentionné. »*

Fabienne BONJOUR Directrice développement des ressources humaines à l'Office du personnel de l'**ETAT DE GENEVE**

Marquant et opérationnel : *« François AELION fait partie des personnes qui vous marquent dans une existence. Son don pour décortiquer les mots, les images, les comportements, les gestes font de lui* ***une référence en France*** *et en l'écoutant vous apprenez non seulement beaucoup sur vous-même mais aussi sur les autres. Son livre « Manager en toutes lettres » est à mettre entre toutes les mains et quel que soit votre situation.* ***J'ai à de nombreuses reprises utilisé ses conseils et je dois dire que je n'ai pas eu à le regretter****... »*

André LENQUETTE, Directeur Général **NATEXIS PRAMEX INTERNATIONAL**

La rentabilité : *"Nous avons été* ***enthousiasmés*** *par vos séminaires qui* ***nous ont aidé à rester leader dans notre métier et à dépasser largement nos objectifs*** *de l'année."*

Jean-Marc MAGUIERES - Directeur commercial **IMPACT-IMMO**

La clarté et l'utilité : *"Des techniques* ***universellement utiles*** *dans un langage accessible et concret pour tous".*

Maurice ROUGERON **-** Membre du Directoire de **SANOFI**

La passion chaleureuse : *« Inscrit aux trois cycles de formation de François Aélion après avoir visionné ses vidéos sur YouTube j'ai découvert* ***un homme passionné et passionnant*** *sachant puiser sa science dans son expérience personnelle, dans des films, des jeux de rôles, dans la philosophie et dans l'histoire. Des schémas, des jeux drôles,* ***des moments de partage agrémenté dans un climat chaleureux et bienveillant*** *malgré la Covid 19. Dans mes méthodes, ma vision et mes actions managériales, il y aura un avant et un après François Aélion.* ***Plus qu'une formation, un enseignement****. »*

Fabien CHAMADE - PDG de **FABIEN CHAMADE PRODUCTION**

La dynamique de groupe et l'ambiance chaleureuse : *« Excellente session pour ce troisième module de la formation sur le charisme. Les talents du formateur permettent de développer une* ***dynamique de groupe très enrichissante****.* ***J'ai beaucoup appris dans une ambiance chaleureuse*** *et respectueuse des contraintes sanitaires actuelles. Merci ! »*

Anne-Charlotte BONGARD - Manager de la **Société ACTUATIS**

Un fort apprentissage dans la bienveillance : *« Tout d'abord, je tiens à remercier François Aélion pour sa bienveillance. Il* ***a su captiver toute mon attention pendant ces deux jours au cours desquels j'ai beaucoup appris****. J'ai par ailleurs apprécié le respect des gestes barrières. Je reviendrai ! »*

Ramzi BEN HARIZ - Manager de la société **BANITI**