

## SALES IN PROGRESS

44 rue Vieille du Temple

75004 Paris

Email : contact@salesinprogress.com

Tel : 01 43 50 07 89



## Inner Game

### Gagner en Confiance

#### Formation à distance ou présentielle

A la fin de cette action de formation, les stagiaires seront capables de :

#### Pour eux-mêmes :

- Savoir prendre du recul
- Etre plus stratège dans leurs actions
- Elargir leur vision et leurs options de jeu
- Développer leur flexibilité
- Maîtriser le haut niveau de performance et s'y maintenir
- Impacter positivement le business

#### En tant que manager d'équipe :

- Être conscient du potentiel de réalisation des individus ou d'une équipe
- Comprendre les obstacles mentaux et savoir les canaliser
- Comprendre les mécanismes de décision et de choix
- Développer de la flexibilité dans le cheminement vers l'atteinte des objectifs
- Gérer ses tensions personnelles et relationnelles
- Développer de l'engagement et de la confiance dans la réalisation des missions

**Durée:** 12.00 heures (2.00 jours)

#### Profils des apprenants :

- Entrepreneurs, consultants, coaches, formateurs impliqués dans le développement de la performance et le développement personnel
- Les managers d'équipes / les responsables commerciaux
- Tout salarié qui a un manque de confiance en soi, un plafond de verre, un besoin de développer son potentiel

#### Prérequis

- Aucun

#### Accessibilité et délais d'accès

Via Zoom pour le distanciel

Les actions sont compatibles avec l'accueil de personnes en situation de handicap.

## SALES IN PROGRESS

44 rue Vieille du Temple

75004 Paris

Email : [contact@salesinprogress.com](mailto:contact@salesinprogress.com)

Tel : 01 43 50 07 89



Pour toutes informations complémentaires sur le sujet, contacter Marc ([marc.rozoy@salesinprogress.com](mailto:marc.rozoy@salesinprogress.com), 06.34.22.31.71) pour adaptation de la prestation au public

### Délais d'accès :

Distanciel : Non applicable

Présentiel : 2 semaines à partir de l'acceptation du devis

### Qualité et indicateurs de résultats

Taux de satisfaction des apprenants

## Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'importance de son dialogue intérieur
- Identifier ses freins à la performance
- Maîtriser les techniques mentales pour :
  - ✓ *Générer de la confiance en soi*
  - ✓ *Se connecter à sa performance optimale*
  - ✓ *Gérer la pression*

## Contenu de la formation

- **Atelier #1 : Savoir prendre du recul et être plus stratège dans ses actions (2 heures/Jour 1)**
- **Atelier #2 : Self 1 et Self 2 (2 heures/ Jour 2)**
- **Atelier #3 : Focalisation et facteurs critiques (2 heures/Jour 3)**
- **Atelier #4 : Le Inner Game dans le travail (2 heures/Jour 4)**
- **Atelier #5 : Meilleures performances et modèle ACT (2 heures/Jour 5)**
- **Atelier #6 : Liberté de mouvement et objectifs**

## Organisation de la formation

### Équipe pédagogique :

Marc Rozoy / Consultant Formateur

SALES IN PROGRESS | 44 rue Vieille du Temple Paris 75004 | Numéro SIRET : 84140624200013 |

Numéro de déclaration d'activité : 11755929175 (auprès du préfet de région de : Ile de France )

*Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.*

## SALES IN PROGRESS

44 rue Vieille du Temple

75004 Paris

Email : [contact@salesinprogress.com](mailto:contact@salesinprogress.com)

Tel : 01 43 50 07 89



<https://www.linkedin.com/in/marc-rozoy>

### Moyens pédagogiques et techniques :

#### La formation alterne :

- Présentation des concepts et outils par le formateur
- Exercices en sous-groupes et en grand groupe
- Débriefing en sous groupes et grand groupe
- Synthèses et résolutions

#### Documents remis au participant :

- Une copie digitale des présentations faites au vidéo projecteur durant la formation
- Un accès à une plateforme vidéo présentant des explications de Tim Gallwey sur l'origine et l'utilisation des différents outils et concepts

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Quiz et interactions après chaque apport pédagogique clé
- Prise de parole sur des engagements personnels à la fin de la séance
- Vidéo à regarder en intersession et partages au démarrage de chaque session sur les apports retenus, les prises de consciences réalisées, les expérimentations faites
- Rapport oral de mise en application : après l'intersession, au démarrage du module, échange sur les réussites et les difficultés suite à la mise en œuvre du plan d'action

**Prix :** 600,-- Euros (HT)