



« Notre métier ?

Vous accompagner à fabriquer de la sérénité professionnelle et créer de nouvelles dynamiques !

Une équipe de passionnés avec des idées, du cœur et de l'expérience. »

www.madinstitute.fr

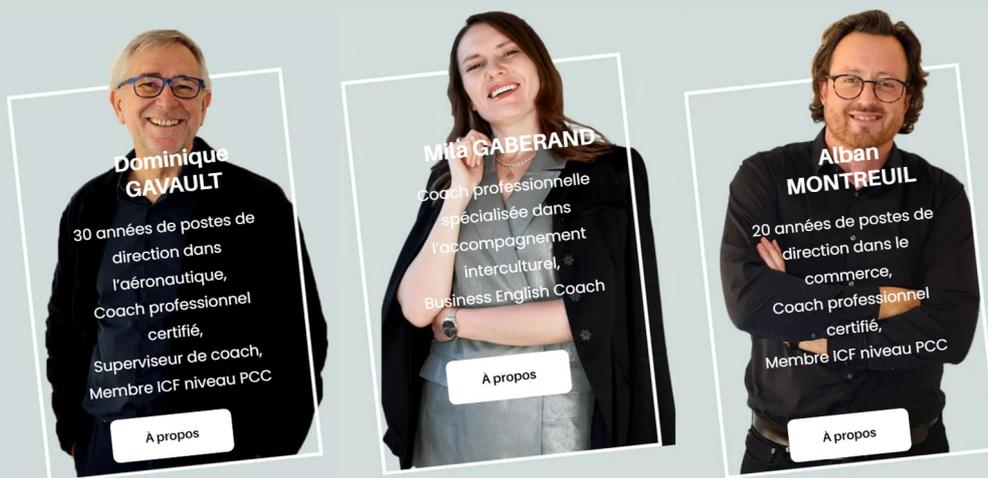
contact@madinstitute.fr

2 rue du Beausset, 13001 Marseille

04.91.37.39.67

V20240624

Notre équipe



Estelle Heninger
Coach Certifiée
Formatrice



Virginie Collineau
Coach Certifiée
Formatrice



Caroline Leplatots
Coach Certifiée
Formatrice



Audrey Gavault
Coach Certifiée



Annabelle Millet
Coach Certifiée
Formatrice



Inna Peru
Coach Certifiée
Formatrice



Nathalie D'Addio
Sophrologue

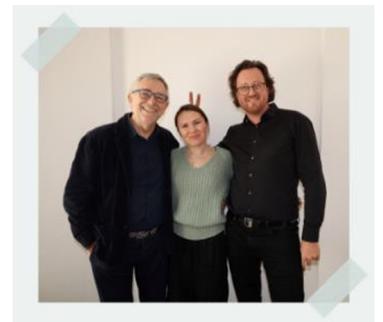
Nos années d'expérience dans l'industrie et le commerce nous ont appris qu'au-delà des techniques, c'est la qualité et l'engagement des hommes et des femmes qui fait la réussite des projets.

Nos nombreuses interventions en Entreprises et à l'Université nous ont permis de développer depuis dix ans les modules de formation structurés proposés ci-après.

Toutes nos formations se fondent sur une amélioration relationnelle avec nous-même et avec les autres. Nos bases sont celles des neurosciences, des recherches de Palo Alto et autres techniques de développement personnel. Elles sont toujours associées à nos formations et à nos expériences personnelles dans l'industrie, la logistique, le commerce B to C, le commerce international, le Lean Management...

Les groupes de nos formations sont à partir de 4 personnes.

Nous proposons ces formations en intra-entreprise, en inter-entreprise ou en distanciel.



Notre philosophie

en trois mots : « **tout est relation** »

Toute réussite, personnelle ou professionnelle, individuelle ou collective passe par des relations riches et productives.

La relation à l'autre n'est pas du domaine de l'inné mais de l'acquis. Certes certains ont plus de facilités que d'autres, mais nous pouvons tous faire des progrès significatifs.

Pour nous, la relation à l'autre commence par la relation à nous-même et la conditionne. C'est pourquoi nos formations s'appuient fondamentalement sur les apports des neurosciences et la compréhension de nos comportements.

Mais le relationnel, ça ne s'enseigne pas, ça se communique. C'est pour cela que nous avons développé une pédagogie adaptée à notre philosophie : apprendre ensemble.

Notre pédagogie

en trois mots : « **expérimenter, regarder, comprendre** »

Nos sessions de formation se déroulent en quatre temps :

- La meilleure façon d'apprendre est de jouer, alors nous commençons toujours par des mises en situations ludiques et agréablement dérangeantes.
- Puis nous regardons avec les stagiaires ce qui s'est passé pendant ces « jeux ». Ce regard distancié va mettre en évidence nos comportements utiles et nos comportements nuisibles.
- Dans un troisième temps nous partageons avec les stagiaires les bases psychologiques et neurologiques qui expliquent ces comportements.
- Puis nous abordons les solutions et les pratiques.

Chaque unité de formation est de l'ordre de 90 minutes afin de garantir une attention constante.

Nos offres de formation

Efficacité Relationnelle

Formation destinée à toute personne désirant améliorer ses aptitudes relationnelles pour développer son efficacité dans les relations professionnelles.



Pages 3 et 4

Efficacité des Réunions

Formation destinée à toute personne désirant améliorer ses aptitudes pour organiser et animer des réunions professionnelles.



Pages 5 et 6

Efficacité de la Communication

Formation destinée à toute personne désirant améliorer ses aptitudes pour communiquer et développer l'impact de sa communication.



Pages 7 et 8

Efficacité Managériale

Formation destinée à toute personne désirant améliorer ses aptitudes pour manager et ses capacités à fédérer une équipe.

Parcours 1 : les fondamentaux

Parcours 2 : perfectionnement



Pages 9 à 12

Efficacité Commerciale

Formation destinée à toute personne désirant améliorer ses résultats commerciaux tout en étant aligné avec ses valeurs et sa personnalité.



Pages 13 et 14

Efficacité Intelligence Collective

Formation destinée à toute personne désirant utiliser la puissance et la richesse de l'intelligence collective pour trouver des solutions inédites.



Pages 15 et 16

Cours d'anglais

Cours d'anglais Callan en groupe et Business Case - Accompagnement Individuel



Pages 17 à 21

DISC et Forces Motrices

La méthode d'analyse comportementale DISC & Forces Motrices s'adresse à toute personne et/ou équipe, désirant mieux comprendre son comportement et la façon dont elle s'adapte, ou pas, à son environnement.



Pages 22 et 23

ANNEXES

Notre équipe

Plan d'accès

Contact

Efficacité Relationnelle

Formation destinée à toute personne désirant améliorer ses aptitudes relationnelles pour développer son efficacité dans les relations professionnelles.

Objectifs



- Connaître les 2 systèmes de pensée de notre cerveau (S1 / S2).
- Savoir gérer ses émotions, son stress et celui des autres.
- Savoir identifier, comprendre et modifier ses automatismes qui détruisent la relation.
- Savoir privilégier la coopération.

Modalités

Pédagogiques

- La formation est dispensée en groupe **de 4 à 12 personnes**
- 4 unités de formation, chacune centrée sur un thème spécifique :
 - *le fonctionnement caché de notre cerveau*
 - *le stress et les émotions*
 - *tout est au commencement*
 - *interprétations et réalités*

Chaque unité utilise une pédagogie basée sur une première phase d'expérimentation (exercice ou jeu de rôle), puis une phase de débriefing sur ce qui s'est joué pour chacun des participants.

Vient ensuite une explication sur les mécanismes physiologiques et cognitifs expliquant ces comportements et les solutions pour les modifier.

Notre pédagogie met en avant la contribution de chacun avec ses expériences et ses spécificités. Les acquis se construisent et s'ancrent par la synergie du groupe.

La priorité est donnée à ce qui se passe pendant les exercices et aux échanges.

- Un document reprenant l'ensemble des concepts est remis à la fin de la formation.
- Un questionnaire d'auto-évaluation est renseigné par les participants à la fin de la formation.
- Un certificat de participation est remis.



Efficacité Relationnelle

Modalités

INFORMATIONS GÉNÉRALES :

Tout public, à partir de 18 ans, intra ou inter-entreprise, entrepreneurs, dirigeants, managers, commerciaux, chefs de projet, formateurs, enseignants...

PRÉREQUIS :

Pas de prérequis.

En cas de formation intra-entreprise, un entretien préalable aura lieu avec le donneur d'ordre pour mieux ajuster la formation au besoin. En cas de formation inter-entreprise, une prise de contact préalable aura lieu avec chaque participant pour valider ses objectifs personnels et s'assurer que la formation correspond à ses attentes.

LIEU DE LA FORMATION, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS, ACCESSIBILITÉ PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

À définir lors de notre rencontre préalable pour ajuster au mieux notre intervention à vos besoins.



RYTHME ET DURÉE DE LA FORMATION : 7H (+1H30 repas)

Une journée de 9h à 17h30 rythmée comme suit :

Introduction et partage des objectifs : 30 minutes

Unité 1 : 90 minutes

Pause : 15 minutes

Unité 2 : 90 minutes

Repas pris en commun : 90 minutes

Unité 3 : 90 minutes

Pause : 15 minutes

Unité 4 : 90 minutes

Conclusion et partage des apprentissages : 30 minutes

TARIFS : (Groupe de 4 à 12 personnes)

Pour une intervention intra-entreprise, la formation est facturée **2.500,00 euros HT**.

Ce prix inclut la préparation, la formation, les documents pédagogiques. Le prix ne comprend pas les frais de déplacements éventuels, les locations de salle en cas de formation réalisée hors des locaux de Mad Institute à la demande du client, les frais de repas et collation.

Pour les participants inter-entreprises, la formation est facturée **350,00 euros HT** par personne, hors frais de repas.

Efficacité des réunions

Formation destinée à toute personne désirant améliorer ses aptitudes pour organiser et animer des réunions professionnelles .

Objectifs



- Savoir préparer une réunion.
- Savoir gérer ses émotions, son stress et celui des autres.
- Amélioration des aptitudes relationnelles et d'organisation lors de réunions professionnelles.
- Parvenir à plus d'efficacité dans la préparation et l'animation de réunions professionnelles.
- Utiliser et appliquer les principes de la méthode MAD meeting en présentiel comme en distanciel.
- Identifier et comprendre les prérequis et les comportements favorisant le bon déroulement d'une réunion efficace.

Modalités

Pédagogiques

- La formation est dispensée en groupe **de 4 à 12 personnes**
- 4 unités de formation, chacune centrée sur un thème spécifique :
 - *Le fonctionnement caché de notre cerveau, le stress et les émotions*
 - *Tout est au commencement, interprétations et réalités*
 - *La méthode MAD meeting®*
 - *Exercice pratique*

Chaque unité utilise une pédagogie basée sur une première phase d'expérimentation (exercice ou jeu de rôle), puis une phase de débriefing sur ce qui s'est joué pour chacun des participants.

Vient ensuite une explication sur les mécanismes physiologiques et cognitifs expliquant ces comportements et les solutions pour les modifier.

Notre pédagogie met en avant la contribution de chacun avec ses expériences et ses spécificités. Les acquis se construisent et s'ancrent par la synergie du groupe.

La priorité est donnée à ce qui se passe pendant les exercices et aux échanges.

- Un document reprenant l'ensemble des concepts est remis à la fin de la formation.
- Un questionnaire d'auto-évaluation est renseigné par les participants à la fin de la formation.
- Un certificat de participation est remis.



Efficacité des réunions

Modalités

INFORMATIONS GÉNÉRALES :

Tout public, à partir de 18 ans, intra ou inter-entreprise, entrepreneurs, dirigeants, managers, commerciaux, chefs de projet, formateurs, enseignants...

PRÉREQUIS :

Pas de prérequis.

En cas de formation intra-entreprise, un entretien préalable aura lieu avec le donneur d'ordre pour mieux ajuster la formation au besoin. En cas de formation inter-entreprise, une prise de contact préalable aura lieu avec chaque participant pour valider ses objectifs personnels et s'assurer que la formation correspond à ses attentes.

LIEU DE LA FORMATION, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS, ACCESSIBILITÉ PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

À définir lors de notre rencontre préalable pour ajuster au mieux notre intervention à vos besoins.

RYTHME ET DURÉE DE LA FORMATION : 7H (+1H30 repas)

Une journée de 9h à 17h30 rythmée comme suit :

Introduction et partage des objectifs : 30 minutes

Unité 1 : 90 minutes

Pause : 15 minutes

Unité 2 : 90 minutes

Repas pris en commun : 90 minutes

Unité 3 : 90 minutes

Pause : 15 minutes

Unité 4 : 90 minutes

Conclusion et partage des apprentissages : 30 minutes

TARIFS : (Groupe de 4 à 12 personnes)

Pour une intervention intra-entreprise, la formation est facturée **2.500,00 euros HT.**

Ce prix inclut la préparation, la formation, les documents pédagogiques. Le prix ne comprend pas les frais de déplacements éventuels, les locations de salle en cas de formation réalisée hors des locaux de Mad Institute à la demande du client, les frais de repas et collation.

Pour les participants inter-entreprises, la formation est facturée **350,00 euros HT** par personne, hors frais de repas.



Efficacité de la communication

Formation destinée à toute personne désirant améliorer ses aptitudes pour communiquer et développer l'impact de sa communication.

Objectifs



- Être à l'aise, clair et impactant dans sa prise de parole
- Découvrir et maîtriser les différentes formes de communication.
- Apprendre à se préparer avant de communiquer
- Savoir adapter sa communication et s'assurer d'avoir été compris
- Savoir déjouer les pièges de la communication

Modalités Pédagogiques

- La formation est dispensée en groupe **de 4 à 12 personnes**
- 4 unités de formation, chacune centrée sur un thème spécifique :
 - *Le fonctionnement caché de notre cerveau, le stress et les émotions*
 - *Tout est au commencement, interprétations et réalités*
 - *Tout est communication*
 - *Exercice pratique*

Chaque unité utilise une pédagogie basée sur une première phase d'expérimentation (exercice ou jeu de rôle), puis une phase de débriefing sur ce qui s'est joué pour chacun des participants.

Vient ensuite une explication sur les mécanismes physiologiques et cognitifs expliquant ces comportements et les solutions pour les modifier.

Notre pédagogie met en avant la contribution de chacun avec ses expériences et ses spécificités. Les acquis se construisent et s'ancrent par la synergie du groupe.

La priorité est donnée à ce qui se passe pendant les exercices et aux échanges.

- Un document reprenant l'ensemble des concepts est remis à la fin de la formation.
- Un questionnaire d'auto-évaluation est renseigné par les participants à la fin de la formation.
- Un certificat de participation est remis.



Efficacité de la communication

Modalités

INFORMATIONS GÉNÉRALES :

Tout public, à partir de 18 ans, intra ou inter-entreprise, entrepreneurs, dirigeants, managers, commerciaux, chefs de projet, formateurs, enseignants...

PRÉREQUIS :

Pas de prérequis.

En cas de formation intra-entreprise, un entretien préalable aura lieu avec le donneur d'ordre pour mieux ajuster la formation au besoin. En cas de formation inter-entreprise, une prise de contact préalable aura lieu avec chaque participant pour valider ses objectifs personnels et s'assurer que la formation correspond à ses attentes.

LIEU DE LA FORMATION, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS, ACCESSIBILITÉ PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

À définir lors de notre rencontre préalable pour ajuster au mieux notre intervention à vos besoins.



RYTHME ET DURÉE DE LA FORMATION : 7H (+1H30 repas)

Une journée de 9h à 17h30 rythmée comme suit :

Introduction et partage des objectifs : 30 minutes

Unité 1 : 90 minutes

Pause : 15 minutes

Unité 2 : 90 minutes

Repas pris en commun : 90 minutes

Unité 3 : 90 minutes

Pause : 15 minutes

Unité 4 : 90 minutes

Conclusion et partage des apprentissages : 30 minutes

TARIFS : (Groupe de 4 à 12 personnes)

Pour une intervention intra-entreprise, la formation est facturée **2.500,00 euros HT.**

Ce prix inclut la préparation, la formation, les documents pédagogiques. Le prix ne comprend pas les frais de déplacements éventuels, les locations de salle en cas de formation réalisée hors des locaux de Mad Institute à la demande du client, les frais de repas et collation.

Pour les participants inter-entreprises, la formation est facturée **350,00 euros HT** par personne, hors frais de repas.

Parcours 1 : les fondamentaux

Formation destinée à toute personne désirant améliorer ses aptitudes managériales et ses capacités à fédérer une équipe.

Objectifs



- Découvrir les différentes dimensions du management
- Trouver sa juste posture pour réussir son positionnement de manager d'équipe
- Communiquer et fédérer

Modalités Pédagogiques

- La formation est dispensée en groupe **de 4 à 12 personnes**
- 4 unités de formation, chacune centrée sur un thème spécifique :
 - *Le fonctionnement caché de notre cerveau, le stress et les émotions*
 - *Tout est au commencement, interprétations et réalités*
 - *Du management de soi au management des autres*
 - *Exercice pratique*

Chaque unité utilise une pédagogie basée sur une première phase d'expérimentation (exercice ou jeu de rôle), puis une phase de débriefing sur ce qui s'est joué pour chacun des participants.

Vient ensuite une explication sur les mécanismes physiologiques et cognitifs expliquant ces comportements et les solutions pour les modifier.

Notre pédagogie met en avant la contribution de chacun avec ses expériences et ses spécificités. Les acquis se construisent et s'ancrent par la synergie du groupe.

La priorité est donnée à ce qui se passe pendant les exercices et aux échanges .

- Un document reprenant l'ensemble des concepts est remis à la fin de la formation.
- Un questionnaire d'auto-évaluation est renseigné par les participants à la fin de la formation.
- Un certificat de participation est remis.



Parcours 1 : les fondamentaux

Modalités

INFORMATIONS GÉNÉRALES :

Tout public, à partir de 18 ans, intra ou inter-entreprise, entrepreneurs, dirigeants, managers, commerciaux, chefs de projet, formateurs, enseignants...

PRÉREQUIS : Pas de prérequis.

En cas de formation intra-entreprise, un entretien préalable aura lieu avec le donneur d'ordre pour mieux ajuster la formation au besoin. En cas de formation inter-entreprise, une prise de contact préalable aura lieu avec chaque participant pour valider ses objectifs personnels et s'assurer que la formation correspond à ses attentes.

LIEU DE LA FORMATION, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS, ACCESSIBILITÉ PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

À définir lors de notre rencontre préalable pour ajuster au mieux notre intervention à vos besoins.

RYTHME ET DURÉE DE LA FORMATION : 4 jours (2 modules de 2 jours)

Une journée de formation : 7H (+1H30 repas)

Une journée de 9h à 17h30 rythmée comme suit :

Introduction et partage des objectifs : 30 minutes

Unité 1 : 90 minutes

Pause : 15 minutes

Unité 2 : 90 minutes

Repas pris en commun : 90 minutes

Unité 3 : 90 minutes

Pause : 15 minutes

Unité 4 : 90 minutes

Conclusion et partage des apprentissages : 30 minutes

TARIFS : (Groupe de 4 à 12 personnes)

Pour une intervention intra-entreprise, la formation est facturée **2.500,00 euros HT/jour. Soit au total 10.000,00 euros HT.**

Ce prix inclut la préparation, la formation, les documents pédagogiques. Le prix ne comprend pas les frais de déplacements éventuels, les locations de salle en cas de formation réalisée hors des locaux de Mad Institute à la demande du client, les frais de repas et collation.

Pour les participants inter-entreprises, la formation est facturée **350,00 euros HT** par personne, hors frais de repas. **Soit au total 1.400,00 euros HT.**



Parcours 2 : Perfectionnement

Formation destinée à toute personne désirant améliorer ses aptitudes managériales et ses capacités à fédérer une équipe.

Objectifs



- Découvrir les différents niveaux de développement des collaborateurs
- Découvrir les styles de leadership et développer le juste accompagnement
- Savoir déléguer efficacement
- Savoir faire preuve de reconnaissance et donner du feed-back adapté
- Savoir gérer les conflits et résoudre les problèmes

Modalités Pédagogiques

- La formation est dispensée en groupe **de 4 à 12 personnes**
- 4 unités de formation, chacune centrée sur un thème spécifique :
 - *Les 4 niveaux d'apprentissage et de développement*
 - *Adopter le style de leadership adéquat*
 - *Les signes de reconnaissance, le Feed-back*
 - *La loi et le lien*
 (Exercices pratiques)

Chaque unité utilise une pédagogie basée sur une première phase d'expérimentation (exercice ou jeu de rôle), puis une phase de débriefing sur ce qui s'est joué pour chacun des participants.

Vient ensuite une explication sur les mécanismes physiologiques et cognitifs expliquant ces comportements et les solutions pour les modifier.

Notre pédagogie met en avant la contribution de chacun avec ses expériences et ses spécificités. Les acquis se construisent et s'ancrent par la synergie du groupe.

La priorité est donnée à ce qui se passe pendant les exercices et aux échanges.

- Un document reprenant l'ensemble des concepts est remis à la fin de la formation.
- Un questionnaire d'auto-évaluation est renseigné par les participants à la fin de la formation.
- Un certificat de participation est remis.



Parcours 2 : Perfectionnement

Modalités

INFORMATIONS GÉNÉRALES :

Tout public, à partir de 18 ans, intra ou inter-entreprise, entrepreneurs, dirigeants, managers, commerciaux, chefs de projet, formateurs, enseignants...

PRÉREQUIS : Pas de prérequis.

En cas de formation intra-entreprise, un entretien préalable aura lieu avec le donneur d'ordre pour mieux ajuster la formation au besoin. En cas de formation inter-entreprise, une prise de contact préalable aura lieu avec chaque participant pour valider ses objectifs personnels et s'assurer que la formation correspond à ses attentes.

LIEU DE LA FORMATION, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS, ACCESSIBILITÉ PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

À définir lors de notre rencontre préalable pour ajuster au mieux notre intervention à vos besoins.

RYTHME ET DURÉE DE LA FORMATION : 4 jours (2 modules de 2 jours)

Une journée de formation : 7H (+1H30 repas)

Une journée de 9h à 17h30 rythmée comme suit :

Introduction et partage des objectifs : 30 minutes

Unité 1 : 90 minutes

Pause : 15 minutes

Unité 2 : 90 minutes

Repas pris en commun : 90 minutes

Unité 3 : 90 minutes

Pause : 15 minutes

Unité 4 : 90 minutes

Conclusion et partage des apprentissages : 30 minutes

TARIFS : (Groupe de 4 à 12 personnes)

Pour une intervention intra-entreprise, la formation est facturée **2.500,00 euros HT/jour. Soit au total 10.000,00 euros HT.**

Ce prix inclut la préparation, la formation, les documents pédagogiques. Le prix ne comprend pas les frais de déplacements éventuels, les locations de salle en cas de formation réalisée hors des locaux de Mad Institute à la demande du client, les frais de repas et collation.

Pour les participants inter-entreprises, la formation est facturée **350,00 euros HT** par personne, hors frais de repas. **Soit au total 1.400,00 euros HT.**



Efficacité commerciale

Formation destinée à toute personne désirant améliorer ses résultats commerciaux tout en étant alignés avec ses valeurs et sa personnalité.

Objectifs



- Savoir trouver sa juste posture pour vendre sans chercher à vendre
- Savoir passer de l'enjeu à l'envie
- Savoir transformer les contraintes en opportunités
- Savoir faire face à toutes les situations

Modalités

Pédagogiques

- La formation est dispensée en groupe **de 4 à 12 personnes**
- 4 unités de formation, chacune centrée sur un thème spécifique :
 - *Le fonctionnement caché de notre cerveau, le stress et les émotions*
 - *Tout est au commencement, interprétations et réalités*
 - *Passer du besoin à l'usage et la BATNA*
 - *Chic des problèmes*

Chaque unité utilise une pédagogie basée sur une première phase d'expérimentation (exercice ou jeu de rôle), puis une phase de débriefing sur ce qui s'est joué pour chacun des participants.

Vient ensuite une explication sur les mécanismes physiologiques et cognitifs expliquant ces comportements et les solutions pour les modifier.

Notre pédagogie met en avant la contribution de chacun avec ses expériences et ses spécificités. Les acquis se construisent et s'ancrent par la synergie du groupe.

La priorité est donnée à ce qui se passe pendant les exercices et aux échanges.

- Un document reprenant l'ensemble des concepts est remis à la fin de la formation.
- Un questionnaire d'auto-évaluation est renseigné par les participants à la fin de la formation.
- Un certificat de participation est remis.



Efficacité commerciale

Modalités

INFORMATIONS GÉNÉRALES :

Tout public, à partir de 18 ans, intra ou inter-entreprise, entrepreneurs, dirigeants, managers, commerciaux, chefs de projet, formateurs, enseignants...

PRÉREQUIS :

Pas de prérequis. En cas de formation intra-entreprise, un entretien préalable aura lieu avec le donneur d'ordre pour mieux ajuster la formation au besoin. En cas de formation inter-entreprise, une prise de contact préalable aura lieu avec chaque participant pour valider ses objectifs personnels et s'assurer que la formation correspond à ses attentes.

LIEU DE LA FORMATION, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS, ACCESSIBILITÉ PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

À définir lors de notre rencontre préalable pour ajuster au mieux notre intervention à vos besoins.



RYTHME ET DURÉE DE LA FORMATION : 7H (+1H30 repas)

Une journée de 9h à 17h30 rythmée comme suit :

Introduction et partage des objectifs : 30 minutes

Unité 1 : 90 minutes

Pause : 15 minutes

Unité 2 : 90 minutes

Repas pris en commun : 90 minutes

Unité 3 : 90 minutes

Pause : 15 minutes

Unité 4 : 90 minutes

Conclusion et partage des apprentissages : 30 minutes

TARIFS : (Groupe de 4 à 12 personnes)

Pour une intervention intra-entreprise, la formation est facturée **2.500,00 euros HT**.

Ce prix inclut la préparation, la formation, les documents pédagogiques. Le prix ne comprend pas les frais de déplacements éventuels, les locations de salle en cas de formation réalisée hors des locaux de Mad Institute à la demande du client, les frais de repas et collation.

Pour les participants inter-entreprises, la formation est facturée **350,00 euros HT** par personne, hors frais de repas.

Efficacité intelligence collective

Formation destinée à toute personne désirant utiliser la puissance et la richesse de l'intelligence collective pour trouver des solutions inédites.

Objectifs



Grâce à la méthode MAD Codev', s'appuyer sur l'intelligence collective pour :

- Découvrir et clarifier la demande implicite cachée derrière une demande explicite
- Découvrir et clarifier son véritable défi
- Aborder une situation sous tous les angles possibles et en éclaircir les zones d'ombres
- Apprendre à suspendre son jugement, à se taire et à écouter intensément
- Accueillir des solutions nouvelles et inédites
- Ressentir davantage, penser différemment et agir efficacement

Modalités

Pédagogiques

- La formation est dispensée en groupe **de 4 à 12 personnes**
- 4 unités de formation, chacune centrée sur un thème spécifique :
 - *Le fonctionnement caché de notre cerveau, le stress et les émotions*
 - *Tout est au commencement, interprétations et réalités*
 - *La méthode MAD Codev®*
 - *Exercice pratique (sur une situation réelle apportée par un participant)*

Chaque unité utilise une pédagogie basée sur une première phase d'expérimentation (exercice ou jeu de rôle), puis une phase de débriefing sur ce qui s'est joué pour chacun des participants.

Vient ensuite une explication sur les mécanismes physiologiques et cognitifs expliquant ces comportements et les solutions pour les modifier.

Notre pédagogie met en avant la contribution de chacun avec ses expériences et ses spécificités . Les acquis se construisent et s'ancrent par la synergie du groupe.

La priorité est donnée à ce qui se passe pendant les exercices et aux échanges.

- Un document reprenant l'ensemble des concepts est remis à la fin de la formation.
- Un questionnaire d'auto-évaluation est renseigné par les participants à la fin de la formation.
- Un certificat de participation est remis.



Efficacité intelligence collective

Modalités

INFORMATIONS GÉNÉRALES :

Tout public, à partir de 18 ans, intra ou inter-entreprise, entrepreneurs, dirigeants, managers, commerciaux, chefs de projet, formateurs, enseignants...

PRÉREQUIS :

Pas de prérequis.

En cas de formation intra-entreprise, un entretien préalable aura lieu avec le donneur d'ordre pour mieux ajuster la formation au besoin. En cas de formation inter-entreprise, une prise de contact préalable aura lieu avec chaque participant pour valider ses objectifs personnels et s'assurer que la formation correspond à ses attentes.

LIEU DE LA FORMATION, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS, ACCESSIBILITÉ PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

À définir lors de notre rencontre préalable pour ajuster au mieux notre intervention à vos besoins.

RYTHME ET DURÉE DE LA FORMATION : 7H (+1H30 repas)

Une journée de 9h à 17h30 rythmée comme suit :

Introduction et partage des objectifs : 30 minutes

Unité 1 : 90 minutes

Pause : 15 minutes

Unité 2 : 90 minutes

Repas pris en commun : 90 minutes

Unité 3 : 90 minutes

Pause : 15 minutes

Unité 4 : 90 minutes

Conclusion et partage des apprentissages : 30 minutes

TARIFS : (Groupe de 4 à 12 personnes)

Pour une intervention intra-entreprise, la formation est facturée **2.500,00 euros HT.**

Ce prix inclut la préparation, la formation, les documents pédagogiques. Le prix ne comprend pas les frais de déplacements éventuels, les locations de salle en cas de formation réalisée hors des locaux de Mad Institute à la demande du client, les frais de repas et collation.

Pour les participants inter-entreprises, la formation est facturée **350,00 euros HT** par personne, hors frais de repas.



Cours d'anglais Callan en groupe

Cours d'anglais intensif destiné à un public large, de débutant à avancé, spécialement créé pour améliorer votre anglais général.

Objectifs



- **Objectif du STAGE 1 – 2 : Niveau A1 du CECRL**
 - Acquérir des modèles de phrases usuelles et les expressions nécessaires à un niveau débutant de communication en anglais.
 - Comprendre et utiliser des expressions familières et quotidiennes ainsi que des énoncés très simples qui visent à satisfaire des besoins concrets.
 - Présenter quelqu'un ou se présenter, de poser des questions la concernant (par exemple, sur son lieu d'habitation, ses relations, ce qui lui appartient, etc.) et répondre au même type de questions.
- **Objectif du STAGE 3 – 4 : Niveau A2 du CECRL**
 - Acquérir des modèles de phrases usuelles et les expressions nécessaires à un niveau débutant de communication en anglais.
 - Comprendre des phrases isolées et des expressions fréquemment utilisées en relation avec des domaines immédiats de priorité (informations personnelles et familiales simples, achats, environnement proche, travail).
 - Décrire avec des moyens simples son environnement immédiat et d'évoquer des sujets qui correspondent à des besoins immédiats.
- **Objectif du STAGE 5 – 6 : Niveau pré-B1 et B1 CECRL**
 - Acquérir des modèles de phrases usuelles et les expressions nécessaires à un niveau intermédiaire de communication en anglais.
 - Comprendre les points essentiels quand un langage clair et standard est utilisé et s'il s'agit de choses familières dans le travail, à l'école, dans les loisirs, etc.
 - Vous débrouiller dans la plupart des situations rencontrées en voyage dans une région où l'anglais est parlé.
 - Produire des discours simples et cohérents sur des sujets familiers et dans vos domaines d'intérêt.
- **Objectif du STAGE 7 – 8 : Niveau B1 confirmé du CECRL**
 - Acquérir des modèles de phrases usuelles et les expressions nécessaires à un niveau intermédiaire confirmé de communication en anglais. Ce niveau d'anglais permet l'accès à de nombreux métiers de services orientés vers la communication internationale et de niveau BAC + 2, ainsi qu'à la formation Business English.
 - Être capable de converser sans difficulté, d'émettre un avis, soutenir systématiquement son argumentation.

Cours d'anglais Callan en groupe

Objectifs



- **Objectif du STAGE 9 – 10 : Niveau B2 du CECRL**
 - Acquérir des modèles de phrases usuelles et les expressions nécessaires à un niveau avancé de communication en anglais. Ce cours est destiné aux usagers expérimentés qui souhaitent consolider leurs compétences.
 - Communiquer avec un degré de spontanéité et d'aisance tel qu'une conversation avec un interlocuteur natif qui ne comportera de tension ni pour vous ni pour l'autre.
 - Vous exprimer de façon claire et détaillée sur une grande quantité de sujets, d'émettre un avis sur un sujet d'actualité et exposer les avantages et les inconvénients de différentes solutions.
- **Objectif du STAGE 11 – 12 : Niveaux B2 avancé-C1**
 - Sur le plan professionnel, c'est un niveau supérieur à celui requis pour la vaste majorité des professions. Non seulement l'utilisation de l'anglais pour le voyage ne pose pas de problème à ce niveau, mais l'expatriation peut être envisagée très sereinement.
 - Savoir exprimer librement ses idées et les défendre. Apprendre à utiliser plus de 1700 nouveaux mots et expressions par rapport au niveau précédent.
 - Savoir rédiger différents types de textes (lettre de motivation, rapports, etc.)

Modalités Pédagogiques



- La formation est dispensée en groupe **de 2 personnes minimum à 5 personnes maximum.**
- 12 niveaux pour optimiser votre parcours.
- Système de question/réponse qui encourage l'écoute et la prise de parole des stagiaires.
- La méthode Callan n'est pas un cours thématique ni un cours de conversation. L'enseignement du vocabulaire et de la grammaire de chaque niveau tient compte des mots et structures de la langue anglaise les plus utilisés, ce qui permet l'accélération de l'apprentissage des bases opérationnelles.
- Composition des cours : 35 minutes consacrées à l'oral, 10 minutes à la lecture et 5 minutes à la dictée.

SUPPORT DE COURS :

- Un livre Callan Method Student's Book par niveau
- Accès à l'espace Callan Student Practice Area du niveau correspondant, 12 mois
- Casque à conduction osseuse

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Test interne à la fin de chaque niveau (Stage Exam)
- Test TOEIC à la demande

RYTHME DES COURS :

- 2 à 3 heures par semaine

Cours d'anglais Callan en groupe

Modalités

INFORMATIONS GÉNÉRALES :

Tout public, à partir de 12 ans, intra ou inter-entreprise.

PRÉREQUIS :

Pas de prérequis pour le module Stages 1-2. Pour le reste des modules, avoir le niveau de compétences suffisant à chaque module.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION :

Mad Institute s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Pour vous inscrire à la formation, vous devez effectuer un test oral PROVA en présentiel ou à distance, ce test nous permet d'identifier votre niveau actuel afin de vous orienter vers un groupe de niveau adapté. Une fois le niveau établi, nous envisagerons conjointement la date du début des cours, ainsi que les créneaux horaires les plus appropriés.

La mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande, à la condition d'avoir le nombre suffisant de participants.

LIEU DE LA FORMATION, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS, ACCESSIBILITÉ PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

À définir lors de notre rencontre préalable pour ajuster au mieux notre intervention à vos besoins.



TARIFS :

TOEIC	Prix : à partir de 108€ TTC (90€ HT)
Stage 1 + 2	Durée : 50H / Prix : 1782€ HT
Stage 3 à 7	Durée : 35H / Prix : 1360€ HT
Stage 8 à 12	Durée : 45H / Prix : 1850€ HT

Business Case - Accompagnement Individuel

Pratiquer l'anglais des affaires écrit et parlé pour s'exprimer en anglais dans le cadre de ses fonctions professionnelles

Objectifs



- Savoir rédiger des documents spécifiques (par exemple, lettres commerciales, rapports, lettres de motivation, mémos etc.)
- Utiliser des expressions spécifique business propres à sa situation de travail
- Grammaire : savoir utiliser le Gérondif (verbes en -ing), mots et expression de transition
- Savoir utiliser le vocabulaire thématique : Date and time
- Savoir utiliser le vocabulaire thématique : Presenting myself & my activities/meeting someone
- Développement des compétences d'écoute
- Maitrise de la prononciation

Modalités Pédagogiques



Ensemble avec votre coach, vous allez

- Identifier et analyser vos objectifs
- Co-construire un projet professionnel réalisable
- Simuler les possibles situations de communication et identifier le vocabulaire adéquat
- Créer des automatismes linguistiques
- Travailler sur votre touche personnelle et gagner en confiance

RESSOURCES TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Exposés théorique
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation. Formulaire d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Business Case - Accompagnement Individuel

Modalités

INFORMATIONS GÉNÉRALES :

Tout public, à partir de 18 ans, intra ou inter-entreprise, Managers, salariés, dirigeants ayant besoin d'anglais dans le cadre d'un projet professionnel spécifique

PRÉREQUIS :

- Avoir le niveau d'anglais B1 minimum
- Avoir un projet professionnel spécifique

Un entretien préalable aura lieu pour mieux ajuster la formation au besoin et pour valider les objectifs personnels et s'assurer que la formation correspond aux attentes.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION :

Mad Institute s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Nous envisagerons conjointement la date du début des cours, ainsi que les créneaux horaires les plus appropriés.



LIEU DE LA FORMATION, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS, ACCESSIBILITÉ PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

À définir lors de notre rencontre préalable pour ajuster au mieux notre intervention à vos besoins.

Formation disponible en :

- Présentiel, dans nos locaux à Marseille
- Distanciel

Durée de la formation :

à partir de 20h

TARIFS :

- **Tarif Particulier** : à partir de 1800€ HT
- **Tarif Professionnel** : à partir de 2800€ HT

DISC & Forces Motrices

La méthode d'analyse comportementale DISC & Forces Motrices s'adresse à toute personne et/ou équipe, désirant mieux connaître ses comportements et reconnaître ceux des autres afin de dynamiser la performance individuelle et collective.

Objectifs



- Connaître et reconnaître vos comportements, en situation normale et en situation de stress. Choisir d'arrêter vos comportements contre-productifs.
- Comprendre quelles sont vos motivations intrinsèques cachées derrière vos comportements.
- Déployer votre plein potentiel : ne plus subir inconsciemment vos propres comportements, agir consciemment pour plus de confort et d'efficacité.
- Communiquer plus efficacement et réussir à mieux faire adhérer à vos idées.
- Détecter les comportements et les besoins de vos interlocuteurs ; gagner en harmonie et efficacité en choisissant d'y apporter une réponse adaptée.
- Mieux se connaître pour dynamiser la performance individuelle et collective

Modalités Pédagogiques

L'analyse DISC décrit comment un individu se comporte.

L'analyse des Forces Motrices décrit pourquoi il agit ainsi.

Deux éclairages très intéressants et complémentaires pour mieux se comprendre et mieux interagir, individuellement et collectivement

- En amont de la formation, chaque participant reçoit un questionnaire individuel à remplir en ligne. Ses réponses permettront d'établir son profil DISC et Forces Motrices
- 4 unités de formation, chacune centrée sur un thème spécifique :
 - *L'explication du modèle DISC et ses 4 couleurs (caractéristiques et comportements associés)*
 - *L'explication du modèle Forces Motrices (caractéristiques et comportements associés)*
 - *Débriefing du profil individuel et/ou du profil de l'équipe*
 - *Analyse et partage sur les caractéristiques, les points de force et les points de vigilance du profil individuel et/ou du profil de l'équipe*
- La formation, est dispensée en groupe **de 4 à 12 personnes**

Notre pédagogie met en avant la contribution de chacun avec ses expériences et ses spécificités. Les acquis se construisent et s'ancrent par la synergie du groupe.

La priorité est donnée à ce qui se passe pendant les échanges.

- Un document détaillé reprenant le profil DISC et Forces Motrices est remis à chaque participant ainsi qu'un document comprenant l'ensemble des concepts abordés lors de la formation.
- Un questionnaire d'auto-évaluation est renseigné par les participants à la fin de la formation. Un certificat de participation est remis.



DISC & Forces Motrices

Modalités

INFORMATIONS GÉNÉRALES :

Tout public, à partir de 18 ans, intra ou inter-entreprise, entrepreneurs, dirigeants, managers, commerciaux, chefs de projet, formateurs, enseignants...

PRÉREQUIS :

Pas de prérequis.

En cas de formation intra-entreprise, un entretien préalable aura lieu avec le donneur d'ordre pour mieux ajuster la formation au besoin. En cas de formation inter-entreprise, une prise de contact préalable aura lieu avec chaque participant pour valider ses objectifs personnels et s'assurer que la formation correspond à ses attentes.

LIEU DE LA FORMATION, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS, ACCESSIBILITÉ PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

À définir lors de notre rencontre préalable pour ajuster au mieux notre intervention à vos besoins.

RYTHME ET DURÉE DE LA FORMATION : 7H (+1H30 repas)

Une journée de 9h à 17h30 rythmée comme suit :

Introduction et partage des objectifs : 30 minutes

Unité 1 : 90 minutes

Pause : 15 minutes

Unité 2 : 90 minutes

Repas pris en commun : 90 minutes

Unité 3 : 90 minutes

Pause : 15 minutes

Unité 4 : 90 minutes

Conclusion et partage des apprentissages : 30 minutes

TARIFS :

Pour une intervention intra-entreprise (Groupe de 4 à 12 personnes), la formation est facturée **2.500,00 euros HT**.

Ce prix inclut la préparation, la formation, les documents pédagogiques. Le prix ne comprend pas les frais de déplacements éventuels, les locations de salle en cas de formation réalisée hors des locaux de Mad Institute à la demande du client, les frais de repas et collation.

Pour les participants inter-entreprises (Groupe de 4 à 12 personnes), la formation est facturée **600,00 euros HT** par personne, hors frais de repas.



ANNEXES

Notre équipe



Estelle Heninger
Coach Certifiée
Formatrice



Virginie Collineau
Coach Certifiée
Formatrice



Caroline Leplatols
Coach Certifiée
Formatrice



Audrey Gavault
Coach Certifiée



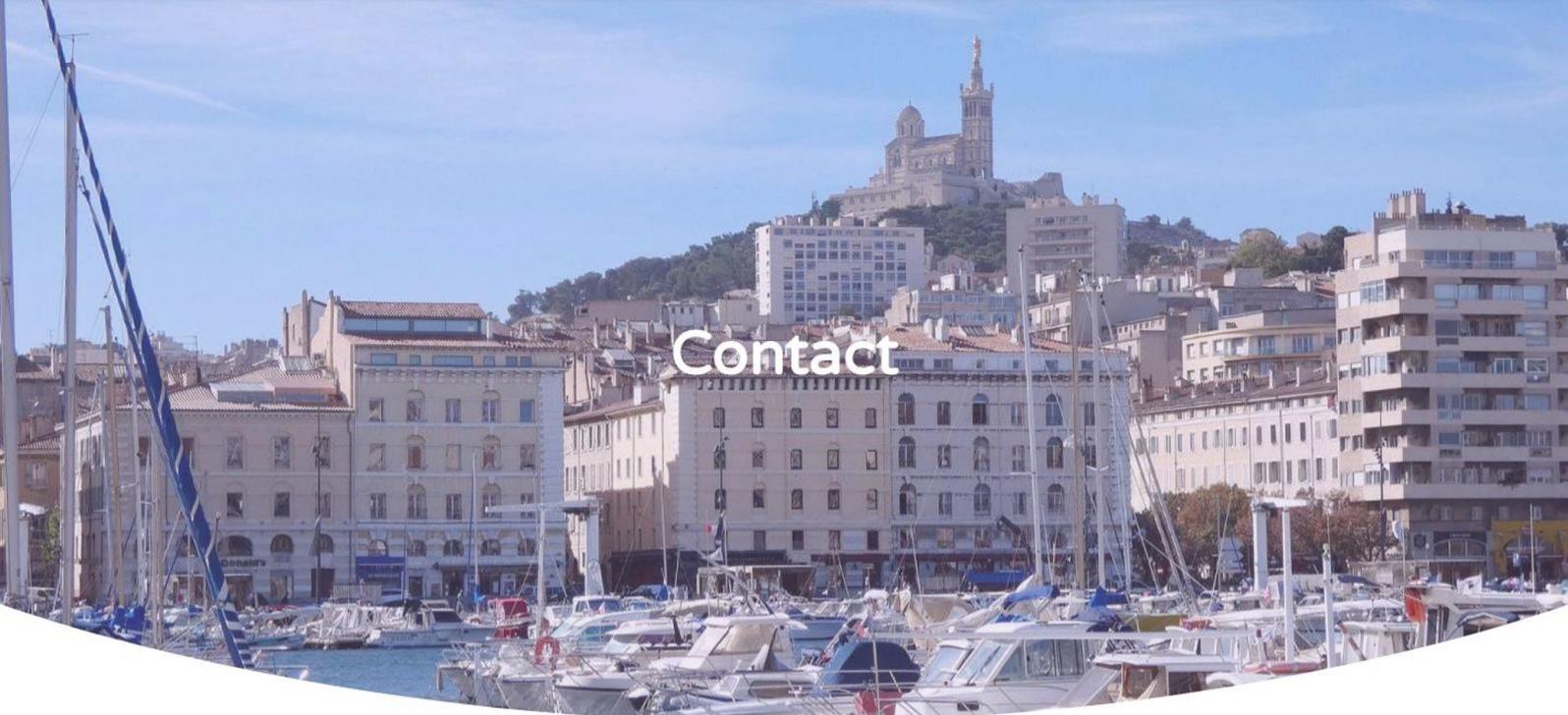
Annabelle Millet
Coach Certifiée
Formatrice



Inna Peru
Coach Certifiée
Formatrice
Consultante



Nathalie D'Addio
Sophrologue



Contact

Plan d'accès

Infos pratiques pour rejoindre nos locaux



Parking
Centre Bourse



Gare Marseille-Saint-Charles
10 minutes à pied



Aéroport Marseille Provence
25kms (30-45 minutes en taxi)



Métro ligne M1
Sortie Vieux Port



MAD INSTITUTE

Un projet, une idée, un besoin ?

Contactez-nous !

2 rue du Beausset
13001 Marseille

Téléphone : 04 91 37 39 67

