LES PIEDS SUR SCENE

CATALOGUE

FORMATIONS

LES FORMATIONS AVEC LES PIEDS SUR SCÈNE, C'EST ...



UNE MÉTHODE PÉDAGOGIQUE LUDIQUE ET INCOMPARABLE

La vocation de **LES PIEDS SUR SCENE** en matière de formation consiste à proposer une méthode pédagogique ludique et pertinente.

A l'issue de la séance, les participants témoignent de **l'effet de surprise quant au format proposé, du lâcher-prise, de leur capacité à apprendre autrement.**

DES EXERCICES PRATIQUES ACCOMPAGNÉS PAR NOS INTERVENANTS

En adoptant une approche douce, conviviale et entraÎnante, les formateurs créent les conditions favorables aux expérimentations, car en impro, il n'y a jamais d'erreurs, juste des situations nouvelles à explorer.

UN MOMENT DE PARTAGE ET DE BONNE HUMEUR

Avec les techniques de l'improvisation, nous créons les conditions favorables à la bienveillance, au partage, à l'écoute
(et au sourire...).

Toutes les personnalités trouvent leur place dans nos formats : la notion de groupe est essentielle et sa diversité est fondamentale car elle contribue à la richesse des échanges.

SOMMAIRE

SE DÉMARQUER

p.5 Libérez votre pouvoir créatif
p.6 Gérer son stress pour améliorer sa relation aux autres

RENCONTRER

p.7 Designer son discours
p.8 Marketing de soi
p.9 Réseauter en terre inconnue

ÉCHANGER

p.10 S'exprimer avec impact
p.11 Sublimez la relation client

MANAGER

p.12 Transformer le conflit en opportunité
p.13 Driver une réunion
p.14 Managers, vos attitudes parlent

p.15 Formations sur mesure
p.16 Certification Qualiopi
p.17 Satisfaction
p.18 Témoignages



SE DÉMARQUER
LIBEREZ VOTRE POUVOIR CREATIF

OBJECTIF

Comprendre les mécanismes et processus de créativité, leurs implications en situation professionnelle

A l'issue de cette formation, vous saurez :

- Identifier les mécanismes bloquants
- Exploiter votre potentiel
- Créer avec l'Autre

NOTRE PROMESSE

Ouvrir le champs des possibles dans une dynamique positive : accueillir, savoir rebondir, construire, faire avancer.

Public cible : toute personne souhaitant développer et mettre à profit ses capacités créatives dans son environnement professionnel

Durée : 7 heures
Participants : de 4 à 10
Format : en présentiel
Lieu :

- inter > Métropole lilloise
- intra > à définir

Pré-requis : aucun
Tarif : en individuel / inter - **490 € ht**
en groupe / intra - **sur devis**
Organisation : Une salle de 40 m2 environ pour un groupe de 10 personnes.
Tenue des participants souple et pratique

PROCHAINES DATES

20/01/2025
28/04/2025
28/08/2025

Voir la fiche de formation



SE DEMARQUER

GÉRER SON STRESS POUR AMÉLIORER SA RELATION AUX AUTRES

OBJECTIF

Adapter sa communication en fonction des situations en prenant en compte ses émotions et celles de son/ses interlocuteur.s/-trice.s

A l'issue de cette formation, vous saurez :

- appréhender votre mode de fonctionnement,
- exploiter votre potentiel créatif positif,
- ajuster votre façon de comprendre vos relations aux autres.

NOTRE PROMESSE

Gagner en confiance par la capacité à appréhender les mécanismes automatiques qui rendent les situations stressantes.

Public cible : Toute personne amenée à interagir avec un ou plusieurs interlocuteur.s.trice.s dans des situations professionnelles complexes

Durée : 14 heures
Participants : de 4 à 10
Format : en présentiel
Lieu : inter : Métropole lilloise
intra : à définir
Pré-requis : aucun

Tarif : en individuel / inter **- 965 € ht**
en groupe / intra **- sur devis**

Organisation : Une salle de 40 m2 environ pour un groupe de 10 personnes.
Tenue des participants souple et pratique

PROCHAINES DATES

27 et 28/02/2025
26 et 27/06/2025
06 et 07/10/2025

Voir la fiche de formation



RENCONTRER
RESEAUTER EN TERRE INCONNUE

OBJECTIF

Provoquer les opportunités business en développant sa posture de communicant et de commercial

A l'issue de cette formation, vous saurez :

- Prendre de la hauteur vis-à-vis de ses émotions
- Gérer l'impact émotionnel pendant l'échange
- Mettre en scène votre intervention pour la rendre efficace
- Rendre votre échange mémorable

NOTRE PROMESSE

Retrouver confiance et sérénité lors de la prise de contact grâce à des outils à la fois accessibles et puissants

Public cible : Toute personne souhaitant gagner en assurance et en confiance pour faciliter l'entrée en contact avec d'autres interlocuteur.s.trice.s

Durée : 7 heures
Participants : de 4 à 10
Format : en présentiel
Lieu : inter : Métropole lilloise
intra : à définir
Pré-requis : aucun

Tarif : en individuel / inter - **490€ ht**
en groupe / intra **- sur devis**

Organisation : Une salle de 40 m2 environ pour un groupe de 10 personnes.
Tenue des participants souple et pratique

PROCHAINES DATES

28/01/2025
20/05/2025
12/11/2025

Voir la fiche de formation



RENCONTRER
MARKETING DE SOI

OBJECTIF

Adapter sa posture et sa communication au profil de son interlocuteur afin de se mettre en valeur professionnellement.

A l'issue de cette formation, vous saurez :

- Gérer vos émotions en situation de prise de parole
- Être aligné.e et authentique
- Développer votre confiance au sein d'un collectif
- Susciter l'intérêt de votre interlocuteur

NOTRE PROMESSE

Savoir enfin oser et gagner en confiance face à son prospect, son partenaire professionnel

Public cible : Toute personne amenée à échanger avec un ou plusieurs interlocuteurs dans son environnement professionnel

Durée : 7 heures
Participants : de 4 à 10
Format : en présentiel
Lieu : inter : Métropole lilloise
intra : à définir
Pré-requis : aucun

Tarif : en individuel / inter **- 490€ ht**
en groupe / intra **- sur devis**

Organisation : Une salle de 40 m2 environ pour un groupe de 10 personnes.
Tenue des participants souple et pratique

PROCHAINES DATES

24/03/2025
05/06/2025
29/09/2025

Voir la fiche de formation



RENCONTRER
DESIGNER SON DISCOURS

OBJECTIF

Booster son approche du storytelling, théâtraliser son propos en racontant une histoire pour rendre son discours mémorable.

A l'issue de cette formation, vous saurez :

- Exprimer clairement et efficacement vos idées,
- Placer l'émotion au cœur de votre discours,
- Développer vos talents de comédien, d'auteur et de metteur en scène.

NOTRE PROMESSE

Maîtriser l'art du récit comme vecteur de messages clairs et efficaces pour impacter émotionnellement l'auditoire.

Public cible : Toute personne amenée à promouvoir un service ou un produit face à un ou plusieurs interlocuteur.s.trice.s

Durée : 14 heures
Participants : de 4 à 10
Format : en présentiel
Lieu : inter - Métropole lilloise
intra - à définir
Pré-requis : aucun

Tarif : en individuel / inter - **965 € ht**
en groupe / intra **- sur devis**

Organisation : Une salle de 40 m2 environ pour un groupe de 10 personnes.
Tenue des participants souple et pratique

PROCHAINES DATES

10 et 11/03/2025
26 et 27/05/2025
24 et 25/11/2025

Voir la fiche de formation



ECHANGER
SUBLIMER LA RELATION CLIENT

OBJECTIFS

Développer son aisance relationnelle pour impacter et convaincre ; Provoquer les opportunités business en développant sa posture de communicant

A l'issue de cette formation, vous saurez :

- vous approprier les fondamentaux d'une communication agile et efficace
- adapter votre communication à la personnalité de votre interlocuteur
- engager et finaliser vos échanges de manière impactante

NOTRE PROMESSE

Gagner en confiance et en sérénité face à l'imprévu, à l'objection ou la contradiction de votre interlocuteur

Public cible : Toute personne amenée à promouvoir un produit ou un service

Durée : 14 heures
Participants : de 4 à 10
Format : en présentiel
Lieu : inter -Métropole lilloise
intra - à définir
Pré-requis : aucun

Tarif : en individuel / inter - **965 € ht**
en groupe / intra - **sur devis**

Organisation : Une salle de 40 m2 environ pour un groupe de 10 personnes.
Tenue des participants souple et pratique

PROCHAINES DATES

13 et 14/01/2025
16 et 17/06/2025
13 et 14/10/2025

Voir la fiche de formation



ECHANGER

S'EXPRIMER AVEC IMPACT EN SITUATION DE PRISE DE PAROLE

OBJECTIF

Développer sa posture de communiquant lors de sa prise de parole

A l'issue de cette formation, vous saurez :

- Gérer vos émotions en situation de prise de parole
- Adapter votre posture dans différentes situations de prise de parole
- Mobiliser et maintenir l'attention de votre.s interlocuteur.s tout au long de votre intervention

NOTRE PROMESSE

S'approprier rapidement des outils accessibles pour prendre la parole sereinement et efficacement

Public cible : Toute personne amenée à interagir avec un ou plusieurs interlocuteur.s.trice.s dans son environnement professionnel

Durée : 14 heures
Participants : de 4 à 10
Format : en présentiel
Lieu : inter -Métropole lilloise
intra - à définir
Pré-requis : aucun

Tarif : en individuel / inter - **965 € ht**
en groupe / intra - **sur devis**

Organisation : Une salle de 40 m2 environ pour un groupe
de 10 personnes.
Tenue des participants souple et pratique

PROCHAINES DATES

03 et 04/02/2025
31/03 et 01/04/2025
02 et 03/06/2025
15 et 16/09/2025
03 et 04/11/2025
15 et 16/12/2025

Voir la fiche de formation



ENCADRER

TRANSFORMER LE CONFLIT EN OPPORTUNITE

OBJECTIF

Développer sa capacité à dénouer les situations relationnelles conflictuelles dans son environnement professionnel pour en tirer des solutions, des conséquences positives.

A l'issue de cette formation, vous saurez :

- Gérer l'impact émotionnel et personnel d'un conflit
- Développer votre assertivité
- Adapter votre communication pour faciliter la résolution

NOTRE PROMESSE

Faire bouger les lignes en adoptant une posture efficiente et bienveillante en quelques points stratégiques

Public cible : Toute personne amenée à interagir avec un ou plusieurs interlocuteur.s.trice.s dans son environnement professionnel

Durée : 14 heures
Participants : de 4 à 10
Format : en présentiel
Lieu : inter -Métropole lilloise
intra - à définir
Pré-requis : aucun

Tarif : en individuel / inter - **965 € ht**
en groupe / intra - **sur devis**

Organisation : Une salle de 40 m2 environ pour un groupe
de 10 personnes.
Tenue des participants souple et pratique

PROCHAINES DATES

08 et 09/04/2025
01 et 02/07/2025
01 et 02/10/2025

Voir la fiche de formation



ENCADRER

DRIVER UNE REUNION AVEC EFFICACITE

OBJECTIFS

Développer sa capacité à piloter une réunion et à gérer une dynamique de groupe

A l'issue de cette formation, vous saurez :

- Mobiliser l'attention des participants et susciter leur participation
- Cadrer les échanges et garantir le respect de l'ordre du jour et/ou des objectifs
- Animer avec impact en restant à l'écoute du collectif

NOTRE PROMESSE

Vous approprier les techniques comportementales d'animation pour faciliter les échanges dans le respect des objectifs fixés ... et des individus

Public cible : Toute personne amenée à animer une réunion, un groupe de travail.

Durée : 7 heures
Participants : de 4 à 10
Format : en présentiel
Lieu : inter -Métropole lilloise
intra - à définir
Pré-requis : aucun

Tarif : en individuel / inter - **490 € ht**
en groupe / intra - **sur devis**

Organisation : Une salle de 30 m2 environ pour un groupe
de 10 personnes.
Tenue des participants souple et pratique

PROCHAINES DATES

05/05/2025
22/09/2025
04/12/2025

Voir la fiche de formation



ENCADRER
MANAGERS, VOS ATTITUDES PARLENT

OBJECTIF

Développer sa posture de manager fédérateur et empathique

A l'issue de cette formation, vous saurez :

- Identifier le profil de son interlocuteur pour adapter sa communication
- Fédérer, susciter l'adhésion et l'engagement
- Transformer le conflit en opportunité

NOTRE PROMESSE

Intégrer les outils pour transmettre les bons messages de la bonne manière et instaurer et maintenir une dynamique positive dans votre équipe

Public cible : Toute personne amenée à manager une équipe

Durée : 14 heures
Participants : de 4 à 10
Format : en présentiel
Lieu : inter -Métropole lilloise
intra - à définir
Prérequis : aucun

Tarif : en individuel / inter - **965 € ht**
en groupe / intra - **sur devis**

Organisation : Une salle de 30 m2 environ par groupes de 10 personnes. Tenue des participants souple et pratique.

PROCHAINES DATES

24 et 25/02/2025
12 et 13/05/2025
08 et 09/09/2025
17 et 18/11/2025

Voir la fiche de formation



VOS FORMATIONS SUR-MESURE

EXEMPLE DE FORMATIONS

Développer son audace et gagner en confiance

2 sessions de 3h30

OBJECTIF

Impacter et convaincre lors de la promotion d'un produit ou d'un service face à un ou plusieurs interlocuteurs

EXEMPLE DE PARCOURS

Qualité de vie au travail, valorisation de l'image professionnelle et collectif engagé

6 sessions de 3h30 avec team-building, formations, conférence, atelier de facilitation/d'émergence

OBJECTIF

Développer l'intelligence émotionnelle pour optimiser les compétences relationnelles et dynamiser le travail en équipe ; Reconstruire la perception de son activité professionnelle.

Pour répondre au plus juste à vos besoins, nous avons à cœur d'adapter nos formations et de créer des parcours agiles qui répondent à vos attentes en respectant les différentes composantes liées votre activité : adaptation du discours et vocabulaire , de la programmation des session, de leur durée, etc...

Public cible : Toute personne souhaitant développer son aisance relationnelle, sa flexibilité mentale, être plus sereine dans ses relations interpersonnelles, gagner en confiance.

Format : en présentiel
Lieu : A définir
Prérequis : aucun

Tarif : sur devis

L'ASSURANCE D'UNE QUALITÉ IRRÉPROCHABLE

NOUS SOMMES CERTIFIÉS

La certification **« Qualiopi »** vise à :

- attester de la **qualité du processus de formation** mis en œuvre par les prestataires
- permettre **une plus grande lisibilité** de l'offre de formation auprès des entreprises et des usagers.



Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification a été délivrée de la catégorie d'actions suivante :

ACTIONS DE FORMATION

VOTRE SATISFACTION EST NOTRE PLUS BELLE RÉCOMPENSE

Chez **Les Pieds sur Scène**, nous croyons en une relation de confiance mutuelle avec nos clients : votre satisfaction est notre moteur pour toujours innover.

Nous nous engageons à vous offrir une expérience unique, de par notre méthode et de par notre adaptabilité à vos besoins.



NOTRE MOYENNE

9/10*

*cette note est obtenue après l'envoi d'un questionnaire de satisfaction

TÉMOIGNAGES

MARIE PARISOT
BZB

Très satisfait de la formation mise en place. La relation avec le formateur a été très qualitative, il a su mettre les participants à l'aise, alors qu'ils étaient au départ pour certains réticents à suivre cette formation. Organisation fluide et communication efficace avec l'ensemble de l'équipe.

★★★★★

LUDOVIC BROQUART
NUANCES

La compréhension, la disponibilité et la justesse de la réponse apportées par Les Pieds sur Scène ont été précieuses. L'équipe s'est engagée avec enthousiaste et sans "crainte" dans l'animation du salon professionnel auquel elle participait pour la première fois.

★★★★★

ROZANNE CONTARDO
ÉTUDIANTE

J’ai eu la chance de participer à une formation de prise de parole début février. Une expérience très enrichissante, la formatrice Stéphanie s’est adaptée à nos besoins et a su nous sortir de notre zone de confort. Grâce à ses deux jours de formation, je me sens plus à l’aise à l’oral et essaye de moins me concentrer sur le regard des autres. Maintenant, je n’hésite plus à oser et prendre des initiatives ! Une formation très bénéfique tant sur le plan professionnel que personnel.

★★★★½

CONTACTS

FRANCOIS SAMIER



CEO
françois@les-pieds-sur-scene.fr
06 41 61 41 16

STÉPHANIE DROUVIN



Chargée de formation
stephanie@les-pieds-sur-scene.fr
07 68 79 62 70

WWW.LESPIEDSSURSCENE.FR