



L'arbre
en tête

FORMATION • FACILITATION



**Connecter les Hommes et
les intelligences**

FORMATION

ACCOMPAGNEMENT

FACILITATION

ANIMATION



L'arbre en tête

FORMATION • FACILITATION



Cultiver
le bien-être
au travail

Ateliers



Stimuler
les jeunes
pousses

Apprendre à apprendre



Enchanter
la relation client

Communication
Intelligence émotionnelle
Négociation



Nourrir
le travail d'équipe

Intelligence collective
Co-développement
Créativité
Cohésion



*La philosophie
de L'arbre en Tête*



Animer des formations,
des séminaires, des réunions
ou des ateliers qui, au-delà des
outils et de la technique, donnent
une impulsion, une vibration
nouvelle et durable
à celles et ceux qui les vivent.
Il y a du travail, du partage,
de la passion, de l'émerveillement.
Tous les ingrédients qui mettent
les individus en mouvement.
Ils en ressortent avec une belle
énergie et l'envie d'avancer,
de faire différemment, mieux
pour eux, mieux pour tous !

L'ARBRE EN TÊTE
81, RUE DE SIAM
29200 BREST
07.86.93.33.70

CONTACT@LARBRE-EN-TETE.COM

WWW.LARBRE-EN-TETE.COM

Organisme de formation enregistré
sous le numéro 53 29 08688 29 auprès de la Préfecture
de région Bretagne et référencé Datadock



SOMMAIRE

INTELLIGENCE COLLECTIVE

- Les Six chapeaux de la réflexion® 4
- Faciliter un collectif avec T!LT® 5
- Engager une équipe dans un projet en lui donnant du sens 6

COMMUNICATION

- Les couleurs de la relation 7
- Les clés de la communication 8
- Se positionner dans la relation client 9

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

- Organisé, serein et efficace avec le mind-mapping 10

ACCOMPAGNEMENTS STRATÉGIQUES

- Accompagner les transformations 11
- Séminaires et cohésion d'équipes 12
- Ateliers collaboratifs 13
- Cycle de co-développement 14

A propos de L'Arbre en Tête 15 à 17



No. enregistrement 53 29 08688 29



INTELLIGENCE COLLECTIVE

PROGRAMME

DÉCOUVRIR la méthode et le concept de pensée parallèle

COMPRENDRE les rôles et les objectifs de chaque chapeau / La focalisation de la réflexion

PRATIQUER : Expérimentation de l'utilisation de chaque chapeau

CONSTRUIRE des séquences d'animation
Définir quels chapeaux utiliser et dans quel ordre

IDENTIFIER les clés de succès à la pratique au sein d'un collectif

ANIMER : Appliquer la méthode en tant qu'animateur auprès d'un public non-initié

PUBLIC



Dirigeants, Comités de direction, Managers de proximité, chefs de projets... Toute personne amenée à animer des groupes.

Pré-requis : aucun



DURÉE

1 jour (7 h) + 1h30 à distance = 8h30

- Formation ou séminaire en présentiel
- Pré-activation en amont par un e-learning de 1h30.

Les Six chapeaux de la réflexion®

Pour prendre une bonne décision il faut explorer toutes les facettes de la situation, ne pas rester enfermé dans ses schémas de pensée. Plus facile à dire qu'à faire ?

Cette méthode permet de séquencer efficacement la réflexion, en allant tour à tour vers les faits, les arguments logiques, les émotions, les idées... tout en s'ouvrant à la diversité et aux complémentarités d'un collectif.

Une approche à forte valeur ajoutée dans la « boîte à outils » de tout dirigeant, manager, animateur, facilitateur ou consultant pour simplifier les processus de réflexion et fluidifier les échanges.

Les OBJECTIFS de la formation

- S'approprier la méthode des Six chapeaux de la réflexion®
- La mettre en pratique dans des situations opérationnelles professionnelles, dont :
 - ① la prise de décision
 - ② la résolution des problèmes
 - ③ Le recadrage

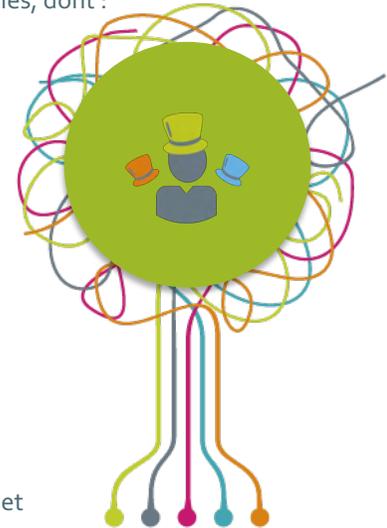
À l'issue de la formation, vous aurez développé vos capacités à :

- Structurer les processus de réflexion et de décision,
- Améliorer les échanges en équipe,
- Gagner en ouverture et en créativité

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La pédagogie est active et opérationnelle, alternant des phases inductives et déductives. La découverte et l'appropriation de la méthode se font sous forme de mise en pratique alternée avec des apports pédagogiques opérationnels.

La formation fait l'objet d'une validation des acquis par questionnaire en fin de formation.



Faciliter un collectif avec T!LT®

T!LT® le jeu de co-développement pour travailler ensemble



INTELLIGENCE COLLECTIVE

Le co-développement est une méthode de réflexion et de co-apprentissage en intelligence collective. Sa philosophie : simplicité, accessibilité, pragmatisme et résultats !

Concrètement : dans un collectif, l'un a un « caillou dans la chaussure » ou recherche de nouvelles opportunités, ou bien encore doit prendre position sur un sujet et souhaite bénéficier du regard de pairs ou de tiers pour élargir ses angles de vue. En une partie de 45' à 1h30 maximum, il repart riche de nombreux apports et points de vue variés. Celles et ceux qui l'ont aidé à clarifier son sujet ont appris de la situation et en sortent grandis. Le jeu de plateau facilite l'appropriation du processus et son animation.

Vous souhaitez devenir animateur de ce jeu ? Cette formation va vous donner les clés.

L'objectif de la formation

- Animer avec succès un groupe de travail ou une réunion avec le jeu T!LT®

À l'issue de la formation, vous aurez développé vos capacités à :

- Expliciter le processus de réflexion collaboratif de T!LT® : étapes et rôles
- Evaluer les clés de succès de l'animation
- Générer une posture d'écoute et d'ouverture au sein du collectif

Méthode pédagogique

La pédagogie est active et opérationnelle. Pragmatique, elle s'appuie sur des cas concrets issus de l'actualité des participants sur l'expérimentation et l'étude de cas. Les concepts font l'objet d'une mise en situation sous forme de ludopédagogie, qui, associée à des échanges collaboratifs facilite l'appropriation du jeu.

Formation co-animée par 2 intervenantes : Françoise Carboulec - Sandra Sancho - Sandrine Pierre

PROGRAMME

Matinée

- INCLUSION
- EXPÉRIMENTATION du jeu T!LT®
- INSCRIRE T!LT® dans ses pratiques : atelier collaboratif

Après-midi

- PRÉSENTATION détaillée du jeu T!LT® et des règles
- CLÉS DE SUCCÈS d'animation de T!LT®
- PRATIQUE supervisée
- RÉFLEXIVITÉ ET ANCRAGE des clés de succès
- DÉCLUSION

PUBLIC



Consultant, coach, formateur, manager, responsable d'équipe, dirigeant...

Pré-requis : aucun

DURÉE



1 jour (7 h) co-animée
Dates inter-entreprises 2022 :
22 mars / 10 juin / 21 octobre

COÛT



640 € H.T. (768,00 € TTC)
Inclus la fourniture du jeu T!LT®
490 € H.T. (588,00 € TTC) si vous possédez déjà T!LT®





INTELLIGENCE COLLECTIVE

PROGRAMME

SE PROJETER autour d'une vision partagée

CADRER le projet et le contextualiser à son environnement

ENGAGER le projet : passer de la vision à l'action

SE PRÉPARER À RÉUSSIR : pilotage et gouvernance

ANTICIPER les temps de vie du projet et ses besoins de régulation

MAINTENIR la motivation et l'engagement

CÉLÉBRER et apprendre de l'expérience



PUBLIC

Tout collectif démarrant un nouveau projet

Pré-requis : avoir un projet réel à faire accompagner



DURÉE

1 jour (7 h) + 4 demi-journées (14h)
Total de 21h, modulable selon les projets

Engager une équipe dans un projet en lui donnant du sens

Comment engager une équipe dans un projet et maintenir la motivation dans la durée ?
Et si vous preniez le temps, en début de projet, de permettre aux personnes de se connecter entre-elles et de partager leur vision du projet pour y donner du sens ?

Cet accompagnement s'appuie sur l'équilibre entre le facteur humain et l'acquisition de compétences en management de projet.

L'équipe, à partir d'un projet actuel, co-construit son parcours dans le projet, en co-responsabilité et avec agilité pour faire face aux aléas inhérents à tout projet.

Un voyage initiatique duplicable d'un projet à l'autre.

Les OBJECTIFS de l'accompagnement

- Créer du lien et de la cohésion au sein de l'équipe projet
- Donner du sens au projet
- Déployer le projet avec intention
- Acquérir les fondamentaux du management de projet

Les bénéfices de l'accompagnement

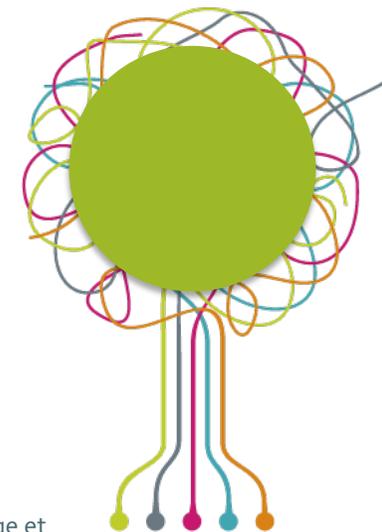
- Structurer la démarche projet
- Donner du rythme au projet
- Engager l'équipe projet

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

L'animation est basée sur les pratiques d'intelligence collective.

Elle alterne des phases en ateliers et sous-groupes et des phases de partage et validation des points d'avancement.

Elle s'appuie sur des supports visuels pour ancrer les points clés du projet et favoriser sa progression.





COMMUNICATION

PROGRAMME

- IDENTIFIER les différents types de personnalités
- COMPRENDRE les leviers de motivations et leurs impacts dans les comportements
- ÉTABLIR le lien entre les types de personnalité et les réactions sous stress
- COMMUNIQUER en utilisant les filtres de perception des uns et des autres
- IDENTIFIER ses ressources pour satisfaire sa motivation et celle de son interlocuteur
- CRÉER un climat de confiance dans la relation
- METTRE EN PRATIQUE dans les relations commerciales et le management
- INTÉGRER la complémentarité des rôles dans une équipe et la cohésion.



PUBLIC : Tout public

Pré-requis : aucun



DURÉE

2 jours (14 h) en présentiel ou
5H30 e-learning + 2 visios
+ 7h en présentiel (14h)

Les couleurs de la relation

Un modèle dynamique et bienveillant pour apprendre à mieux se connaître et à reconnaître les autres. Développant ainsi respect et tolérance, chacun trouve les clés d'une communication harmonieuse dans les relations professionnelles, aussi bien avec les clients qu'auprès de ses propres équipes et co-équipiers.

Les OBJECTIFS de la formation

- Découvrir son profil de personnalité au travers du modèle Comcolors®
- Améliorer ses capacités relationnelles,
- Trouver ses points d'appuis et identifier ses zones de vigilance,
- Convertir ces enseignements aux relations professionnelles selon le métier de chacun : management, relation client ou prestataire, cohésion d'équipe...

A l'issue de la formation, vous aurez développé vos capacités à :

- Vous appuyer sur vos forces individuelles dans votre quotidien professionnel,
- Être en vigilance avec vous-même et vos pairs dans les situations tendues,
- Gagner en impact dans vos relations professionnelles,
- Vous positionner dans les relations hiérarchiques et transverses,
- Favoriser la cohésion au sein des équipes.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La pédagogie est active et opérationnelle, alternant des phases inductives et déductives. Les concepts exposés font l'objet d'une mise en situation. **Un questionnaire en ligne est réalisé en amont de la formation.**

La formation fait l'objet d'une validation des acquis par questionnaire en fin de formation.

Cette formation s'appuie sur le modèle de communication ComColors®
Ce programme est disponible sous forme de formation ou d'animation de séminaires et de cohésion d'équipes.



Application
digitale
inclusive

Les clés de la communication

Intelligence relationnelle et émotionnelle



COMMUNICATION

La capacité à bien communiquer fait partie des « softskills » incontournables dans la relation à l'autre, qu'il soit client, collègue, fournisseur, partenaire... Si cela paraît une évidence, c'est l'absence d'une communication de qualité qui génère de nombreuses situations à problèmes dans la relation : débordement des émotions, incivilités, stress, conflits, rupture de contact. Cette formation vous invite à une communication en conscience, dans le respect de soi et de l'autre, au service de relations de qualité et d'une communication harmonieuse.

Les OBJECTIFS de la formation

- Développer ses compétences relationnelles (communication),
- Savoir entendre et accueillir les émotions,
- Créer un climat de confiance dans la relation,
- Gagner en affirmation de soi.



A l'issue de la formation,

vous aurez développé vos capacités à :

- Créer un climat relationnel constructif et bienveillant,
- Questionner l'intention d'une communication,
- Vous positionner dans la relation à l'autre : affirmation de soi et assertivité,
- Créer de la cohésion et réguler les échanges dans une équipe.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La pédagogie est active et opérationnelle, alternant des phases inductives et déductives. Les concepts exposés font l'objet de mises en pratiques au travers de jeux d'entreprise (cartes / plateau) et de mises en situation interactives.

La formation fait l'objet d'une validation des acquis par questionnaire en fin de formation.

PROGRAMME

- CLARIFIER l'impact de la communication dans la perception de la qualité de relation
- SE RÉAPPROPRIER les fondamentaux de la communication au travers de mises en situation
- ÊTRE ATTENTIF à la communication non verbale
- DÉCODER les émotions, les besoins et les messages associés et savoir faire preuve d'empathie
- SE POSITIONNER dans la relation : parler en « Je », faire une demande, poser des limites
- SAVOIR FAIRE FACE aux objections
- TRANSPOSER dans son cadre professionnel au travers d'ateliers collaboratifs



PUBLIC

Tout public

Pré-requis

aucun



DURÉE

2 jours en présentiel (14 h)
ou 5h e-learning + 2 visios +
1 journée en présentiel (14h)



COMMUNICATION

Se positionner dans la relation client

La relation client ou usager est parfois source d'incompréhension, voire de tensions entre collaborateurs et clients/usagers. Changer son attitude et porter un autre regard sur ces moments d'échanges permet de les transformer en points d'appui et évite d'enfermer la relation dans une impasse.

Les OBJECTIFS de la formation

- Savoir se positionner dans la relation client-usager,
- Comprendre les mécanismes du stress face à une situation difficile,
- Développer son écoute et son assertivité dans la relation à l'autre,
- Chercher des solutions gagnantes pour toutes les parties,
- Préserver son intégrité.

À l'issue de la formation, vous aurez développé vos capacités à :

- Gérer et apaiser les tensions dans la relation clients-usagers,
- Sortir par le haut en vous positionnant en gagnant-gagnant,
- Vous affirmer dans les moments difficiles,
- Activer des ressources pour réguler le stress.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La pédagogie est active et opérationnelle, alternant des phases inductives et déductives. Les concepts exposés font l'objet d'une mise en situation sous forme d'ateliers à partir de jeux de cartes ou jeux de plateau professionnels. Des exercices et techniques de réduction du stress sont proposés et expérimentés pendant la formation.

La formation fait l'objet d'une validation des acquis par questionnaire en fin de formation.



PROGRAMME

LA RELATION CLIENTS

- Un enjeu tri-partite

GERER LES SITUATIONS DIFFICILES

- Savoir accueillir l'insatisfaction et le montrer
- Prendre en compte le vécu émotionnel réel
- Ecouter et reformuler avec à-propos
- Se tourner vers la recherche de solutions

TRAITER LA DEMANDE

- Faire face aux objections et savoir vendre les contraintes
- Gérer les réclamations avec professionnalisme

PRESERVER SON INTEGRITE

- Garder la bonne distance relationnelle pour éviter la contagion émotionnelle
- S'entraîner à garder son calme par des techniques de régulation du stress



PUBLIC

Collaborateurs des services clients, plateformes téléphoniques...

Pré-requis : Être en situation de contact professionnel avec des usagers ou des clients



DURÉE

1 jour (7 h) + ressources en ligne de techniques de réduction du stress et de régulation des émotions (2h)



EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

PROGRAMME

- DÉVELOPPER l'autonomie de la pensée
- APPRENDRE les fondamentaux du mind-mapping
- UTILISER le mind-mapping dans la prise de notes, la préparation, la réflexion et la structuration
- COMPRENDRE l'impact de la communication visuelle (spécialisation, couleurs, pictogrammes)
- EXPLORER le mind-mapping comme outil de créativité
- ORGANISER et STRUCTURER son travail, son temps, des projets...
- PASSER de la pratique individuelle à la pratique collective et collaborative
- DÉCOUVRIR des outils numériques
- PRATIQUER : Mises en pratique tout au long de la formation



PUBLIC

Tout public en quête d'efficacité personnelle et professionnelle et ouvert au changement

Pré-requis : Aucun



DURÉE

1 à 2 jours (7 à 14 h) ou
1,5 jour à distance : 1/2 visio + 1/2 e-learning

Organisé, serein et efficace avec le mind-mapping

Le mind-mapping est le couteau suisse de l'efficacité professionnelle et personnelle. Un outil indispensable dans un monde où la profusion d'informations crée de la confusion et où s'approprier et clarifier l'essentiel devient une gageure !

Les OBJECTIFS de la formation

- Savoir créer des cartes mentales (mind-maps),
- Traiter rapidement et efficacement l'information,
- Développer ses capacités de synthèse et de vision globale,
- Clarifier et simplifier le complexe,
- Optimiser les apprentissages.

À l'issue de la formation, vous aurez développé vos capacités à :

- Traiter l'information, à la comprendre et à la mémoriser
- Structurer votre travail, votre organisation et votre temps
- Faire émerger des idées nouvelles,
- Travailler en mode collaboratif.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La pédagogie est active et opérationnelle, alternant des phases inductives et déductives. Des cas variés d'applications professionnelles sont expérimentés et illustrés tout au long de la formation. La pratique manuelle puis numérique sont explorées au rythme de l'apprentissage. La méthode est présentée dans ses applications individuelle et collective. Chaque stagiaire construit ainsi au fur et à mesure de la formation les pistes d'exploitation qui lui correspondent.

La formation fait l'objet d'une validation des acquis par questionnaire en fin de formation.





ACCOMPAGNEMENTS STRATÉGIQUES

Des ateliers par ½ journée ou journée
ponctuels ou par cycle.

Pour qui ? Les Comités de direction, les managers entre pairs ou avec leurs équipes, les équipes projets...

Objectifs : accompagnement ciblé

Clarifier, faire un bilan, se projeter, chercher des alternatives... dans un principe de co-construction.

Exemples de thèmes

- Eclairer la stratégie
- Donner du sens : vision, mission, valeurs
- Prendre des décisions
- Réunions de cadrage
- Démarrage projet
- Créativité
- Plans d'actions

Accompagner les transformations par l'intelligence collective

« La voie se crée chemin faisant. Rien n'est définitif ni posé à priori ».

L'état d'esprit du « CO »

La richesse du collectif pour accompagner les changements, surmonter les difficultés ou transformer les modèles, dans les principes de

- CO-opération
- CO-construction
- CO-apprentissage
- CO-responsabilité
- CO-développement

La réponse est dans le collectif

Il s'agit de faire émerger les meilleures options par les pratiques d'intelligence collective :

- Un processus agile et flexible dans le moment
- Guider avec discernement et tact
- Garder l'objectif en vue
- Collecter des actions à mener à l'issue de chaque atelier

Une boîte à outils professionnelle

De méthodes et des pratiques éprouvées :

- 6 chapeaux de Bono,
- Le co-développement,
- le LEGO® Serious Play®,
- méthode KJ...



ACCOMPAGNEMENTS STRATÉGIQUES

Séminaires et cohésion d'équipes

« Ensemble on va plus loin »

« Faire circuler l'énergie relationnelle et travailler au niveau du système »

Accompagner les transformations humaines et organisationnelles

Donner du sens au changement, se mettre en mouvement vers un futur émergent, collecter et partager les idées, poser des premières pistes d'actions, conclure des phases de vie d'équipe...

Autant d'occasions de réunir une équipe hors les murs, dans un cadre qui se prête à la déconnexion et au ressourcement.

Les séminaires alternent :

- ✓ des temps d'activités avec des objectifs clairs
- ✓ des temps d'introspection et d'intégration
- ✓ des temps relationnels et de liens
- ✓ des temps de ressourcement individuels et collectifs

Prendre un temps de respiration hors les murs

Une attention particulière est portée aux lieux de séminaire et à la qualité de l'accueil.

Les animations, très majoritairement en intelligence collective, nécessitent de l'espace.

L'accès à la nature est essentiel pour des temps d'activités comme des temps ressources.

Le contenant influence le contenu et nous y prêtons une importance capitale.

Un format de 1 à 2 journées

Selon enjeux

Pour qui ? Toute équipe qui fait face à des changements souhaités comme imposés, qui souhaite souder les liens ou clore une période intense.

Objectifs : donner du sens, partager des valeurs, tendre vers un objectif commun, tirer les leçons du passé et célébrer...

Prendre un temps de respiration en équipe et hors du cadre de travail pour lancer, dynamiser ou clore des temps forts de la vie d'équipe.

Partenaires : Sandra Sancho et Sandrine Pierre



INTELLIGENCE COLLECTIVE

L'objectif

- Organiser le travail d'équipe,
- Favoriser la coopération,
- Stimuler l'intelligence collective,
- Produire des résultats rapides.

Les bénéfices

- Cohésion d'équipe,
- Co-construction,
- Adhésion renforcée,
- Solutions innovantes,
- Qualité des relations,
- Temps de réunion réduits.

Les activités

Stratégie, Brainstorming-
créativité, Valeurs de
l'entreprise, Projets.



PUBLIC

Toute équipe qui souhaite associer
collaboration, créativité et
cohésion.



Ateliers collaboratifs

Exemples d'ateliers

Séances de créativité

Format : ½ journée – 3 heures

- Travail amont avec le donneur d'ordre pour définir les objectifs et cadrer la demande
- Animation d'une séance collective avec les personnes choisies
- Debriefing et feed-back

Orientations stratégiques

Format : 2 x ½ journée ou 1 journée – 7 heures

- Définition des objectifs partagés et formalisation des résultats attendus
- Exploration de différentes pistes et évaluation
- Formalisation des informations à collecter et analyse
- Choix de l'option stratégique optimale
- Elaboration d'un plan d'action

Ateliers d'écoute et de parole des salariés

Format : par ½ journée – 3 heures

Exemples d'ateliers :

- Aller chercher des éléments qualitatifs à l'issue d'un baromètre quantitatif (QVT, enquête de satisfaction...)
- Consulter les équipes en vue d'un réaménagement des locaux



ACCOMPAGNEMENTS STRATÉGIQUES

Cycle de co-développement

« Des enquêtes en quête de sens »

Grandir entre pairs au sein d'un collectif engagé

Chaque cycle de co-développement réunit, à une fréquence définie, un groupe fixe dont l'objet est de traiter à chaque rencontre un sujet porté par l'un des membres, qu'on appelle "le client" et que le collectif, par le questionnement et les idées va aider à cheminer dans sa réflexion. La force du collectif est d'aider "le client" à ouvrir des options inimaginées du fait de ses angles morts. La partie jouée entre 1h et 1h30 lui offre des pistes d'actions concrètes.

Ce principe permet à chacun de grandir des expériences des autres. On parle de co-apprentissage, basée sur la conviction de chaque participant qu'il peut apprendre des autres et de leurs situations.

Le jeu de plateau T!LT® pour faciliter le processus

Les séances sont animées autour du jeu de plateau T!LT®, co-créé par Sandrine Pierre, Françoise Carboulec et Sandra Sancho.

Le jeu de plateau apporte les bénéfices de mettre les participants à un même niveau, autour du plateau, de visualiser et comprendre le processus. T!LT®, par le biais de cartes de jeu permet au groupe de se focaliser sur le besoin et la demande du « client », sans se disperser ni digresser.



Un format de 1h30 par rencontre

Groupe de 6 à 8 personnes

Cycle de 8 à 10 rencontres, en présentiel et/ou en visio-conférence

Pour qui ? Tout groupe de personnes en recherche d'ouverture et d'apprentissage opérationnels

Objectifs : grandir et apprendre ensemble

Quels sujets ? Des « cailloux dans la chaussure », petits ou grands, des sujets de croissance ou de prospective, des questions relationnelles... Un seul pré-requis : le « client » doit être en capacité d'agir sur le sujet qu'il porte auprès du groupe

Partenaires : Sandra Sancho et Sandrine Pierre

L'Arbre en Tête... en chiffres et en images

Les formations à L'Arbre en Tête

9,6/10

Note moyenne*
attribuée par les
professionnels en 2019 à
la question
"Recommandez-vous
cette formation?"

*sur 94% des stagiaires exprimés

95%

des professionnels
formés en 2019 ont
identifié un à plusieurs
axes de mise en
pratique immédiate à
l'issue de la formation

1474^{Heures}

de formation dispensées

1282

Professionnels formés
en entreprise*

*hors étudiants en
études supérieures

LES ANIMATIONS

Des livrables opérationnels en toute
convivialité : sérieux sur le fond, léger
sur la forme.



ILS FONT CONFIANCE À L'ARBRE EN TÊTE





Animatrice et formatrice – Françoise Carboulec

Créatrice de l'Arbre en Tête, je suis certifiée à l'enseignement du mind-mapping, de la méthode des Six chapeaux de la réflexion®, au modèle de communication ComColors® et au LEGO® SERIOUS PLAY®. J'intègre également la facilitation graphique à mes animations.

Ma vocation

Connecter les Hommes et les intelligences : stimuler l'intelligence collective, favoriser les collaborations, améliorer les relations et la communication. Permettre à chacun de mieux se connaître pour se développer en étant soi-même.

Mon approche

Offrir aux personnes, individuellement et collectivement, des méthodes et des outils qui les aident à se développer dans la sphère professionnelle et personnelle. Leur permettre de mieux se comprendre pour évoluer avec sérénité et authenticité.

Ma philosophie

Dispenser des prestations qui, au-delà des outils et de la technique, donnent une **impulsion**, une vibration nouvelle et **durable** à celles et ceux qui les vivent. Faire en sorte que chaque intervention crée de la richesse humaine.

Il y a du travail, du partage, de la passion, de l'émerveillement. Tous les ingrédients qui **mettent les individus en mouvement**.

Ils en ressortent avec une belle énergie et l'envie d'avancer, de faire différemment, mieux pour eux, mieux pour tous !

Mon parcours

Un riche parcours de 23 ans dans les métiers du négoce et de l'international. Directrice opérationnelle d'équipes d'acheteurs, de chefs de produits et d'assistantes, j'ai été pendant 15 ans membre du Comité de Direction de plusieurs entreprises, par succession d'acquisitions et de fusions. J'ai développé de fortes qualités relationnelles et d'animation. J'ai surtout acquis le goût d'amener les équipes à développer leurs compétences, à utiliser leur potentiel et mener à bien des projets stratégiques.





CONTACT

L'Arbre en Tête - 81, rue de Siam - 29200 Brest – France

www.larbre-en-tete.com

contact@larbre-en-tete.com

Françoise Carboulec - +33 7 86 93 33 70