



RAPID VIDEO LEARNING

CATALOGUE

LE RAPID VIDEO LEARNING BY EVOLITUDE

150 vidéos pour permettre à vos collaborateurs et managers de gagner en bien-être et performance.



Pour découvrir une vidéo, cliquez sur l'écran ci-dessus

OBJECTIF

Sensibiliser rapidement un grand nombre de collaborateurs aux fondamentaux du management et du développement de soi.

FORMAT

Des capsules vidéos en format de 3 à 10 minutes.

Capsules indépendantes ou regroupées par thématique. En anglais, sur demande.

PARTI PRIS

Proposer un libre-accès aux fondamentaux et faciliter la flexibilité de l'apprentissage.

9 THÉMATIQUES

> 150 VIDÉOS

- Management
- Traverser le changement
- Communication et influence
- Gestion du temps
- Animer une réunion
- Gestion du stress
- Gestion des conflits
- Confiance en soi

Egalement en format conférence

- Relations et jeux de pouvoir

LE RAPID VIDEO LEARNING BY EVOLITUDE

PLUSIEURS MODALITES D'UTILISATION

En animation de communauté apprenante (ex : 1 vidéo par semaine)

En ressource pédagogique sur notre serveur LMS, votre LMS ou votre Réseau Social d'Entreprise

En contenu pour vos modules d'e-learning ou MOOC

En illustration d'un message interne, d'une posture ou d'une valeur mise à l'honneur

TARIFS 2018 « LIBRE-ACCES » EN €HT

Tarif (selon le nombre de collaborateurs)	Tarif HT < 500 collab	Tarif HT 500 à 1000	Tarif HT 1000 à 2000	Tarif HT 2000 à 5000
Tarif minute : cession définitive d'une vidéo Droits d'utilisation illimités	150	210	320	470
Tarif minute : abonnement annuel à 1 vidéo Sur notre LMS ou sur votre LMS	50	70	105	155
Personnalisation de la vidéo (insertion logo)	450			
Création d'une vidéo sur mesure : script, contenu et réalisation (5 min). Tarif dégressif. Droits d'utilisation illimités	1 500	2 000	3 000	4 000

Exemple : Vous êtes une entreprise de 800 salariés. Vous vous abonnez pour un an à la vidéo sur *l'Art du Feedback négatif* qui dure 7 minutes. Vous payerez 70x7min soit 490 euros HT pour un accès illimité à cette vidéo pour tous vos collaborateurs, pendant un an.

*** Pour un accès -limité à des collaborateurs choisis- d'une vidéo ou d'un cycle, nous contacter pour recevoir un devis.

MIEUX REpondre A VOS BESOINS

Votre mission

Favoriser la montée en compétence et responsabilité de vos collaborateurs.

Vos enjeux

- Des équipes mobiles qui disposent de peu de temps pour se former.
- Des vidéos et MOOC de qualité sur le marché mais onéreux et sans accès illimité.

Votre public

Une nouvelle génération digitale en quête d'autonomie et flexibilité.

Notre sélection

La vidéo courte et ciblée (en accès libre) est le format idéal pour transmettre les fondamentaux.

Notre mission

Offrir le meilleur de la formation ET du coaching pour vous proposer du **Rapid Video Learning**

Notre offre

Des vidéos, animées de mots clés et schémas, avec une alternance de théorie et de nombreux conseils pratiques.

EN ADEQUATION AVEC NOS CONVICTIONS

Faire confiance dans le désir naturel d'apprendre,

Mettre à disposition le meilleur de la formation vidéo et découvrir que les collaborateurs, sans la pression et le contrôle, feront preuve du désir de se former, d'auto-discipline et de concentration,

Créer une bibliothèque de vidéos de qualité en accès libre, dans un environnement virtuel propice à se former,

Laisser l'apprenant choisir librement sa formation, son rythme et son moment de formation.

CYCLE MANAGEMENT

31 vidéos – 2h25

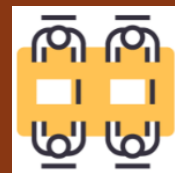


Cycle Modulable : achetez une vidéo, un chapitre ou le cycle en entier

MANAGER UNE MISSION, UNE POSTURE	Pourquoi devenir manager?	3'48
	Les « devoirs » du manager	3'12
	Les qualités du manager	4'41
	Les compétences du manager	3'28
	Les paradoxes du manager	3'05
	Réussir son entrée dans son poste de manager	7'31
	Créer une alliance avec son chef	6'09
	Adopter une attitude constructive	7'29
SUSCITER ET ENTRETENIR LA MOTIVATION	Individualiser les stratégies de motivation	3'07
	Motiver par les signes de reconnaissance	5'47
	Cesser de démotiver ses collaborateurs	4'47
	Manager un Sénior	6'40
	Manager la génération Y	7'56
MANAGER LE CHANGEMENT	Mettre en place une culture du changement	3'31
	Accompagner les transformations	4'49
	Gérer les résistances au changement : courbe	9'11
LE MANAGEMENT SITUATIONNEL	Maitriser les 4 styles de management situationnel	4'18
	Le management directif	1'56
	Le management explicatif	1'35
	Le management participatif	2'29
	Le management délégatif	2'43
MANAGEMENT ET DELEGATION	Déléguer : passer du agir au faire agir	2'26
	Les 6 bonnes pratiques de la délégation	2'57
	Prendre des singes, les obstacles à la délégation	5'22
MENER DES ENTRETIENS AVEC SES COLLABORATEURS	Les fondamentaux pour un entretien réussi	5'03
	Pratiquer l'écoute active	9'19
	L'art du feedback positif ou féliciter	3'06
	L'art du feedback négatif : recadrer sans démotiver	7'00
	Mener l'entretien annuel d'évaluation	5'01
	Mener l'entretien bi-annuel professionnel	2'20
	Trois clés pour animer vos réunions	3'56

CYCLE ANIMER UNE REUNION

32 vidéos – 2h18



Cycle Modulable : achetez une vidéo, un chapitre ou le cycle en entier

POURQUOI FAIRE UNE REUNION	La réunionite ou les réunions inutiles	6'58
	Les bénéfiques d'une réunion	3'01
	L'intelligence collective : levier de performance	4'30
	Le développement par le travail collaboratif	5'46
PREPARER SA REUNION	Préparer1 : Définir les enjeux de sa réunion	1'59
	Préparer 2 : Définir le cadre de sa réunion	3'53
	Préparer 3 : Choisir les participants à la réunion	2'59
ORGANISER LA LOGISTIQUE D'UNE REUNION	Les bons espaces et lieux pour vos réunions	3'43
	Les réunions virtuelles à distance	4'14
	Les supports visuels qui boostent vos réunions	3'46
	La mallette du facilitateur de réunion	1'54
	La réunion commence dès l'envoi de l'invitation	2'57
LES FORMATS DE REUNION	La réunion de service	4'22
	Les micro réunion et le stand-up	4'42
	Les réunions de réflexion et prise de décision	7'20
	Les réunions de régulation : régler les problèmes	3'51
	Le diagnostic SWOT en réunion	3'26
	Le GROW Model pour un coaching d'équipe	5'08
ANIMER DES REUNIONS CREATIVES	Pourquoi faire des réunions créatives	2'56
	Animer une réunion créative en 7 étapes	7'04
	Exemples de réunions créatives	4'04
	La supervision des réunions d'équipe	2'29
LES ETAPES D'UNE REUNION	Accueil des participants et disposition de la salle	2'24
	Démarrer une réunion sur des bonnes bases	5'24
	Le time-boxing en réunion : gérer son temps	1'31
	Un suivi réussi pour vos réunions	3'48
LES COMPETENCES DE L'ANIMATEUR DE REUNION	Animer une réunion, mission impossible?	5'26
	Ne soyez pas seul à animer les réunions : déléguer	5'43
	Gérer avec intelligence les participants	5'27
	Gérer les participants difficiles en réunion	6'10
	Utiliser le mind-mapping pour booster les réunions	2'50
	Eviter l'endormissement en réunion	8'23

CYCLE GESTION DU STRESS

34 vidéos – 3h23



Cycle Modulable : achetez une vidéo, un chapitre ou le cycle en entier

COMPRENDRE ET EVALUER LE STRESS	Définition du syndrome du stress	4'48
	Les signaux d'alerte et conséquences du stress	4'38
	Les facteurs du stress	3'29
	Etat des lieux du stress en entreprise en France	4'29
	Identifier ses stressseurs	5'42
STRESS ET IMPACT SUR LES EMOTIONS	Définition de l'état émotionnel / état interne	2'16
	L'échelle des états émotionnels	2'03
	L'ascenseur émotionnel	4'31
	Les sources d'influence des émotions	3'42
	Le cycle énergétique des émotions	7'57
	Stratégies pour retrouver un état émotionnel positif	7'38
PREVENIR ET ANTICIPER LE STRESS pour favoriser bien-être et performance au travail	Améliorer son environnement de travail	7'17
	Sortir des jeux relationnels	10'59
	Gérer son temps et prioriser	7'13
	La spirale du stress	7'09
	Cultiver un regard positif	7'54
	Minimiser l'impact du stress sur notre corps	9'32
	Favoriser le mouvement pour nettoyer les tensions	2'34
	Comment se ressourcer	5'23
	Acupression en cas de montée du stress	3'03
	Être acteur du changement	6'16
	Sortir de sa zone de confort	3'09
	AUGMENTER SA RESISTANCE AU STRESS dans un environnement professionnel exigeant	Exprimer ses difficultés
Poser des limites et dire non		8'02
Faire face au conflit		9'05
Se faire confiance et faire confiance		2'48
Oser le lâcher prise		2'24
Prendre soin de soi et préserver sa santé		11'27
Des mouvements pour positiver		5'54
OUTILS DE COACHING POUR GERER LE STRESS	Questionner et changer ses perceptions limitantes	6'08
	La visualisation positive pour dépasser le stress	7'12
	Le mindfulness pour dépasser le stress	2'19
	L'EFT – Emotional Freedom Technique	5'09
	Méditation auto-empathie et pleine conscience	15'21

Cycle GESTION DES CONFLITS & MEDIATION - 51 vidéos



Cycle Modulable : achetez une vidéo, un chapitre ou le cycle en entier

Partie 1 – 28 vidéos

APPREHENDER LE CONFLIT	Les sources de conflit au travail	7'15
	Du désaccord au conflit	6'50
	Les couts et risques du conflit	4'25
	Le conflit, une opportunité?	6'20
	La mécanique interne du conflit	5'25
	Les 5 étapes du conflit	8'18
	Les facteurs d'inflation du conflit	6'20
	Les 3 cerveaux, le stress et le conflit	13'15
DEVELOPPER UNE INTELLIGENCE RELATIONNELLE	Etablir un rapport d'égal à égal	8'49
	Cultiver un regard positif	7'54
	S'affirmer sainement sans fuite, agressivité, manipulation	10'05
	Accroître son intelligence émotionnelle	9'48
	Adopter une attitude constructive	7'29
	Pratiquer l'écoute active	9'19
	Poser des limites et savoir dire non	8'02
	Les états du moi : parent, adulte, enfant	8'00
RESOUDRE UN CONFLIT OUVERT	Sortir des jeux relationnels	10'59
	Anticiper et désamorcer les conflits latents	5'50
	Les préalables avant de gérer le conflit	4'00
	Se préparer à aborder un sujet conflictuel	3'35
	Organiser la rencontre	3'30
	Se parler pour dénouer le conflit	5'33
	Désamorcer l'escalade d'un conflit	7'40
	Désamorcer l'évitement d'un conflit	8'55
	Un conflit résolu, c'est quoi?	3'50
	Résoudre un conflit avec un client en 5 étapes	9'49
	Clarifier rôles et responsabilités dans le conflit	7'25
Animer une réunion de régulation	3'51	

Voir Partie 2 → 8

*EC : en cours de réalisation

Cycle GESTION DES CONFLITS & MEDIATION - 51 vidéos



Cycle Modulable : achetez une vidéo, un chapitre ou le cycle en entier

Partie 2 – 23 vidéos

ADOPTER UNE ATTITUDE CONSTRUCTIVE DANS LE CONFLIT	Les attitudes face au conflit selon Thomas Kilmann	10'00
	Gérer nos conflits intérieurs	12'00
	Maitriser l'art du contournement	5'55
	Gérer les objections et conflits en réunion	7'40
	La communication non violente	6'12
	Questionner et changer ses perceptions	7'15
	Lâcher prise sur le conflit	EC*
	Gérer l'après conflit	2'55
ARBITRE OU MEDIATEUR : GERER UN CONFLIT EN TANT QUE TIERS	Les approches de la gestion de conflit	5'30
	Être manager et médiateur	EC*
	Les qualités du médiateur	EC*
	Les rôles et avantages du médiateur	EC*
	Une médiation réussie en 10 points	EC*
	Désamorcer les sources traitables du conflit	EC*
	Désamorcer les sources non traitables du conflit	EC*
	Arbitrer un conflit	EC*
INVENTER UN ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL SANS CONFLIT	Faciliter la résolution de conflit	EC*
	Le management par les valeurs	EC*
	Le besoin d'autonomie et de flexibilité des Génération Y et Z	8'30
	L'auto-gouvernance et le conflit : gestion du conflit dans l'entreprise libérée	EC*
	Les jeux de domination et le conflit : pourquoi nous cherchons le pouvoir	7'55
	Les jeux de domination et le conflit : comment nous prenons et donnons le pouvoir	10'45
	Prévenir la résurgence des conflits	EC*

*EC : en cours de réalisation

PARCOURS

COMMUNICATION ET INFLUENCE



Cycle de 32 vidéos regroupant des vidéos déjà présentes au catalogue et de nouvelles vidéos spécifiques à cette thématique.

FAVORISER UNE COMMUNICATION POSITIVE	Les lois de la communication	10'20
	Les 4 pièges de la communication	8'40
	Adopter une attitude constructive	7'29
	Pratiquer l'écoute active	9'19
	Les marques d'attention	EC*
	Créer une alliance avec son chef	6'09
L'ART DU FEEDBACK	L'art du feedback positif ou féliciter	EC*
	L'art du feedback négatif, recadrer sans démotiver	7'00
	Exprimer ses difficultés	9'15
	Donner un feedback à son chef	EC*
	Motiver par les signes de reconnaissance	5'47
	Répondre aux objections du client ou collab.	EC*
CHANGER SON POSITIONNEMENT RELATIONNEL	Cultiver un regard positif	7'54
	Poser ses limites, dire non	8'02
	Sortir des jeux relationnels	10'59
	Accroître son intelligence émotionnelle	9'48
	Etablir un rapport d'égal à égal	8'49
COMMUNIQUER DANS LE DÉSACCORD	Du désaccord au conflit	6'50
	Les attitudes face au conflit (matrice T. Kilmann)	10'00
	Les 3 cerveaux, le stress et le conflit	13'15
	Organiser la rencontre pour dénouer le conflit	3'30
	Se parler pour dénouer le conflit	5'33
	La communication non violente	6'12
	Les "états du moi " dans le conflit	8'00
Résoudre un conflit avec un client	9'49	
COMMUNICATION ET INFLUENCE	L'ABC du leadership	9'26
	Leadership et influence	8'29
	Bien démarrer sa prise de parole en réunion	5'24
	Marketing de soi Part 1 : image de marque	EC*
	Marketing de soi Part 2 : visibilité	EC*
	Marketing de soi Part 3 : ambition et carrière	EC*
Convaincre/vendre avec le modèle SONCASE	EC*	

PARCOURS GESTION DU TEMPS



Cycle de 22 vidéos regroupant des vidéos déjà présentes au catalogue et de nouvelles vidéos spécifiques à cette thématique.

MON RAPPORT AU TEMPS	L'accélération du temps	EC*
	Revenir à l'essentiel	EC*
	Apprivoiser son impatience	EC*
	Mon chef et mon temps	EC*
	L'équilibre de vie pro/perso Part 1	14'29
	L'équilibre de vie pro/perso Part 2	17'09
MES ENNEMIS ET LA GESTION DU TEMPS	Limiter les interruptions	EC*
	La course au temps du manager	EC*
	Pourquoi je suis débordé?	EC*
	Les 5 lois du temps	EC*
PRIORISER SON TEMPS	Prendre du recul sur son temps et ses cailloux	EC*
	S'engager dans les bons objectifs	EC*
	Etablir ses priorités quotidiennes	EC*
	Planifier son temps avec lucidité	EC*
ORGANISER SON TEMPS DE TRAVAIL	Aménager son espace de travail	EC*
	Prendre des singes ou déléguer	5'22
	Poser des limites et dire non	8'02
	Utiliser le mind-mapping pour s'organiser	EC*
GESTION DU TEMPS ET REUNIONS	Ne plus perdre de temps en réunion	6'58
	Le time boxing en réunion	1'31
	Partager les rôles en réunion	5'43
	Eviter l'endormissement en réunion	9'05

PARCOURS TRAVERSER LE CHANGEMENT

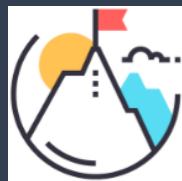


Cycle de 14 vidéos regroupant des vidéos déjà présentes au catalogue et de nouvelles vidéos spécifiques à cette thématique.

ECONOMIE ET TRANSFORMATION	La dynamique de transformation permanente	EC*
	Les 4 leviers du changement en entreprise	EC*
	Mettre en place une culture du changement	3'31
LE CHANGEMENT ET L'INDIVIDU	Les 3 cerveaux et le changement	EC*
	La courbe du changement : gérer les résistances	9'11
	Dépasser l'aversion au risque	EC*
	Sortir de sa zone de confort	EC*
	Etre acteur et proactif dans le changement	EC*
DES OUTILS POUR FACILITER LA TRANSFORMATION	Accompagner les transformations	4'49
	Avoir l'esprit benchmarking	EC*
	Les réunions de réflexion et prise de décision	7'20
	Feedback, rétroaction et changement	EC*
	Utiliser l'appréciative démarche	EC*
	S'inspirer du GROW model	EC*

PARCOURS

CONFiance EN SOI



Cycle de 32 vidéos regroupant des vidéos déjà présentes au catalogue et de nouvelles vidéos spécifiques à cette thématique.

ESTIME DE SOI, IMAGE DE SOI	Les fondements de l'image de soi	EC*
	Reconstruire l'image de soi	EC*
	Se libérer du besoin d'approbation	EC*
	Utiliser l'ancrage et la visualisation positive	EC*
	Le marketing de soi, Part 1 – l'image de marque	EC*
	Le marketing de soi, Part 2 – la visibilité	EC*
	Le marketing de soi, Part 3 – l'ambition	EC*
LA PHYSIOLOGIE DE LA CONFiance	La posture et respiration de confiance	EC*
	Des mouvements pour positiver	5'54
LES EMOTIONS ET LA CONFiance	Les sources d'influence des émotions	3'42
	Le cycle énergétique des émotions	7'57
	Le stress et la confiance	EC*
	Méditation auto-empathie et pleine conscience	15'21
	Les attitudes qui sapent la confiance	EC*
	Donner des signes de reconnaissance	5'47
L'ACCEPTATION DE SOI	L'impact confiance des états du moi	EC*
	Pratiquer le Self-love, prendre soin de soi	EC*
	« Cessez d'être gentils, soyez vrais »	EC*
	Rebondir après un échec	EC*
DECRYPTAGE DE LA CONFiance EN SOI	Les fausses idées sur la confiance en soi	EC*
	Confiance conditionnelle et inconditionnelle	EC*
	Trop d'analyse paralyse	EC*
	Le langage de la confiance	EC*
	La prophétie auto-réalisatrice	EC*
L'AFFIRMATION DE SOI	Le faux problème du « manque » de confiance	EC*
	Etablir un rapport d'égal à égal	8'49
	S'affirmer sainement sans fuite, agressivité, manipulation	10'05
	Sortir de sa zone de confort - dépasser l'aversion au risque	EC*
	Sortir des jeux relationnels	10'59
	Oser faire une demande claire	EC*
	Poser des limites, dire non	8'02

*EC : en cours de réalisation

RELATIONS, POUVOIR ET JEUX DE POUVOIR



Cycle de 7 vidéos

ou

Format WEBINAIRE

30 min vidéo-conf + 15 min questions - réponses
ou 40 min vidéo-conf + 20 min questions - réponses

Disponible également
en format conférence - 1h30

RELATIONS ET JEUX DE POUVOIR AU TRAVAIL

Exercer du leadership sans jeux de pouvoir

7 vidéos d'une durée totale de 1h10

<p>1</p> <p>LA DIFFERENCE ENTRE POUVOIR ET JEUX DE POUVOIR</p>	<p>De l'attraction au rejet ou simplement à la réticence, le mot pouvoir ne laisse personne indifférent. Cette vidéo explique en quoi un leadership sain s'oppose aux jeux de pouvoir qui polluent les relations dans tous les niveaux de l'entreprise aussi bien en vertical qu'en horizontal. Quels sont ces 4 jeux de pouvoir (jeu de la victimisation, de l'intimidation, de la culpabilisation et de la fascination) et en quoi sont-ils -pour la grande majorité- de la responsabilité commune des différents protagonistes.</p>
<p>2</p> <p>LES BESOINS ET LES JEUX DE POUVOIR</p>	<p>La plupart des jeux de pouvoir sont involontaires et inconscients du moins pour l'un des deux protagonistes investis. Cette vidéo fait écho à la pyramide des besoins de Maslow : besoins physiologiques, besoin de sécurité, besoin d'appartenance, besoin d'identité et d'estime et enfin besoin d'accomplissement. Elle explique en quoi lorsque nous sommes sous la pression de ces besoins (de manière souvent inconsciente), nous en arrivons à nous laisser entraîner dans des jeux de pouvoir qui nous desservent.</p>
<p>3</p> <p>LE JEU DE LA VICTIMISATION</p>	<p>Le jeu de pouvoir de la victimisation est le plus connu. Les deux « joueurs » sont la victime et le sauveur. D'un côté la personne qui se plaint et soupire en s'estimant lésée ou trop faible pour faire face. De l'autre côté le sauveur, qui écoute, conseille et/ou agit croyant aider au mieux la victime. Dépendants l'un de l'autre, ils doivent tous les deux sortir du jeu, la victime en reprenant la responsabilité sur ce sur quoi elle peut agir et le sauveur en apprenant la différence entre sauver et aider.</p>
<p>4</p> <p>LE JEU DE L'INTIMIDATION</p>	<p>Le jeu de pouvoir de l'intimidation se joue entre l'intimidateur et l'anxieux. D'un côté une personne qui domine car il inspire de la peur ou un « sur-respect ». Qu'il intimide par son statut ou son caractère, l'anxieux le suit parce qu'il estime qu'il y a moins de risque à le suivre qu'à s'autonomiser : peur de l'échec, peur des représailles (de type « si je lui dit non, il va m'en vouloir... »). Nous verrons dans cette vidéo comment s'articule cette danse de l'anxieux et de l'intimidateur, ce que nous sommes à tour de rôle.</p>

<p style="text-align: center;">5</p> <p style="text-align: center;">LE JEU DE LA CULPABILISATION</p>	<p>Le jeu de pouvoir de la culpabilisation se joue entre un accusateur et un coupable. Le coupable étant la plupart du temps une personne exigeante portée sur le perfectionnisme. Piqué au vif d'avoir été - à tort ou à raison- pris en défaut, le coupable se rebelle ou se lance dans une course plus effrénée à la perfection. Il suffit à l'accusateur (qui n'est parfois que nous-même) d'appuyer sur les bons boutons pour obtenir une action-réaction. La culpabilisation est la danse de pouvoir dans laquelle les rôles s'inversent les plus aisément, faisant de nous tour à tour le coupable et l'accusateur. Jusqu'à la sortie de la danse.</p>
<p style="text-align: center;">6</p> <p style="text-align: center;">LE JEU DE LA FASCINATION</p>	<p>Le jeu de la fascination se joue entre le fascinateur et son public. Il y a 2 types de fascinateurs : celui que nous admirons au point de le mettre sur un piédestal et le suivre (presque) aveuglément car nous le croyons supérieur à nous. Et le fascinateur/séducteur, celui qui nous fait nous sentir bien parce qu'il nous écoute, nous flatte, nous fait rêver... et pour lequel nous sommes prêt à donner plus que nécessaire. Tour à tour public et fascinateur, cette danse nous dessert car elle déresponsabilise et crée des embuches à une saine communication et coopération.</p>
<p style="text-align: center;">7</p> <p style="text-align: center;">SORTIR DES JEUX DE POUVOIR</p>	<p>Fort de la compréhension des 4 principaux jeux de pouvoir (victimisation, intimidation, culpabilisation et fascination), c'est le moment de repositionner le pouvoir à sa juste place, entre nos mains, en « reprenant le pouvoir sur soi », sur nos comportements et actions. Exercer un pouvoir ajusté, un leadership positif, qu'il soit vertical ou horizontal, nécessite d'être conscient des jeux de pouvoir qui nous entourent, et - sans pour autant juger ceux qui s'y livrent- de se positionner hors de ces danses. Cette vidéo vous donnera des conseils pour gagner en confiance et en autonomie, et une structure de discussion pour vous affirmer face à ceux qui souhaitent « jouer » avec vous. La qualité de vos relations s'en trouvera changée.</p>

Cycle complet RELATIONS ET JEUX DE POUVOIR
7 vidéos d'une durée totale d'1h10
à mettre entre les mains de tous vos collaborateurs...



8 boulevard Saint-Denis
75010 PARIS

Votre contact :

Aysseline de LARDEMELLE

adl@evolitude.com

06 10 26 11 80

www.evolitude.com

www.aysselinedelardemelle.fr

 **évolitude** PARTENAIRE DES PLUS GRANDS GROUPES

BNP Paribas, SNCF, Air France, FRAM, Canal +,
Essilor, SAFRAN-SNECMA, Crédit Agricole, BPI,
MAIF, Alstom, SUEZ environnement, SFR,
Laboratoire ROCHE, Air Liquide