



**CONSEIL
COACHING
FORMATION
ÉVÉNEMENT PROFESSIONNEL**

Faites le choix d'un partenaire qui
conjugue la générosité, l'humanité et
l'efficacité pour vous offrir une expérience
unique et des résultats tangibles

sa

The logo is centered within a large, light green circle. It consists of the text 'GROUPE' in a dark blue, sans-serif font, followed by two small dots (one green, one orange). Below this is the word 'STRATAe' in a larger, bold, dark blue font, with the final 'e' in a light green color. Underneath 'STRATAe' is the tagline 'VOTRE ATOUT STRATÉGIQUE' in a smaller, dark blue, sans-serif font.

GROUPE ● ●
STRATAe
VOTRE ATOUT STRATÉGIQUE

ae



À l'intersection de l'**excellence opérationnelle** et de la **vision stratégique**, je suis convaincue que le Groupe STRATAE peut être pour vous bien plus qu'un partenaire.

Nous nous positionnons comme le catalyseur de votre entreprise, vous aidant à définir, à mettre en œuvre et à dynamiser votre vision.

Au sein du Groupe, notre passion réside dans la **création d'expériences humaines qui transforment la dynamique d'équipe**, tout en offrant aux **dirigeants et aux managers une compréhension approfondie de la stratégie et des objectifs de leur entreprise.**

Les valeurs qui nous animent, l'**enthousiasme, l'excellence et l'esprit d'équipe**, combinées à notre **singularité**, sont au cœur de notre approche.

Dans nos pratiques, nous optons pour **une approche holistique, essentielle dans nos domaines d'intervention** (formation, conseil, coaching et événement d'entreprise). L'idée est de prendre en compte chaque aspect de l'individu et de l'organisation, favorisant ainsi un développement complet et équilibré, indispensable pour des résultats durables et significatifs.

Je vous invite à découvrir, dans cette brochure, comment nous pouvons transformer vos défis en opportunités.

Au plaisir d'échanger avec vous sur la manière dont nos valeurs et notre approche peuvent enrichir votre entreprise !

Virginie ● ●

COMMENT POUVONS-NOUS VOUS ACCOMPAGNER ?



CONSEIL ET EXTERNALISATION DE MISSIONS

Nous accompagnons les dirigeants et les managers dans la réalisation de leurs objectifs stratégiques en leur proposant des conseils extrêmement personnalisés et immédiatement opérationnels. En travaillant en étroite collaboration avec vous, nous identifions vos besoins spécifiques et développons des stratégies adaptées à votre entreprise.

Que ce soit pour des projets ponctuels ou pour une externalisation à plus long terme, sur des sujets de marketing, de communication, de qualité et de ressources humaines, nos experts sont là pour vous fournir un soutien fiable et efficace nous vous accompagnons de manière proactive pour mettre œuvre votre stratégie et gagner du temps.



DES FORMATIONS CLÉS EN MAIN ET SUR MESURE EN INTRA-ENTREPRISE

Nos formations clés en main sont soigneusement conçues par nos experts pour répondre aux besoins variés de nos clients. Ces programmes prêts à l'emploi offrent une solution complète et efficace (les découvrir à la fin de cette brochure). Nous sommes fiers de notre capacité à créer des formations sur mesure, taillées spécifiquement pour répondre aux défis uniques et aux objectifs précis de chaque organisation.

En collaborant étroitement avec nos clients, nous concevons des programmes personnalisés qui ciblent les besoins spécifiques de leurs équipes et s'adaptent parfaitement à leur culture d'entreprise.



COACHING INDIVIDUEL ET COLLECTIF

Nos coachings individuels révèlent et renforcent les ressources individuelles afin que chacun s'accomplisse et contribue à la réussite du projet stratégique. Nos coachings collectifs aident à mettre en lumière et à optimiser le mode de fonctionnement. L'idée est de passer de collections d'individus à des collectifs soudés et alignés avec la stratégie de l'organisation.

Le coaching est une alternative à la formation, il est souvent la clé pour prendre de nouvelles fonctions, renforcer son leadership, faciliter l'alignement stratégique de ses équipes, fluidifier les relations et soulager les conflits ou les tensions. Nous travaillons sur la qualité de la relation, porteuse de sens et gage de cohérence, d'alignement et de performance. Nous proposons des approches systémiques, ludiques et incluant les émotions et ressentis.



LA CONCEPTION DE SÉMINAIRE, DE RÉUNION D'ÉQUIPE, DE CONVENTION : SUR MESURE !

Notre expertise réside dans la conception et la réalisation de séminaires, réunions d'équipe, conventions et journées d'étude qui vont bien au-delà des attentes habituelles.

Chaque événement que nous organisons est soigneusement élaboré pour inspirer, motiver et renforcer la collaboration au sein de votre équipe. De l'énergie palpable des séminaires aux idées novatrices générées lors de nos conventions, chaque moment est conçu pour catalyser une dynamique d'équipe positive.

NOTRE ÉQUIPE ET NOS UNIVERS D'INTERVENTION

Une équipe pluridisciplinaire d'experts singuliers et tous certifiés dans leur domaine de compétence.

STRATÉGIE ET DIGITALISATION



VIRGINIE PINGNOT
CO/FONDATEUR
Consultante Experte en Stratégie



NICOLAS TISSOT
CO/FONDATEUR
Innovation & Stratégie numérique

MANAGEMENT, LEADERSHIP ET RECRUTEMENT



PHILIPPE FOURNIER
Consultant Expert en Conduite du changement - Coach certifié



CANDICE NETILLARD
Consultante Experte en Ressources Humaines et Co développement



CHARLOTTE DATTÉE CADOT
Consultante Experte en Stratégie et Conduite du changement



CLÉMENTINE ROZIER
Consultante accompagnement au changement



OLIVIA BORDARIER
Consultante Experte en Stratégie - Ressources Humaines et Conduite du changement - Coach certifiée

GESTION DE LA DATA



**MARIEM
SLASSI SENNOU**

*Consultante en
Data/ Numérique -
Accompagnement à la
transformation digitale*

DÉVELOPPEMENT, RELATION CLIENT ET COMMUNICATION



**BÉNÉDICTE
EL NEMER**

*Consultante en Stratégie
de marque
et Communication*



**ANNE SOPHIE
D'OLEAC**

*Consultante en
Stratégie de
l'expérience client -
Coach certifiée*



**ALEXANDRA
AROTÇARENA**

*Consultante en Stratégie
marketing
et commerciale*



**NATHALIE
ALBRIEUX**

*Consultante experte
en marketing et
développement commercial*

NOS FORMATIONS



NOUVEAU

ZOOM SUR « POSTURE CADRES DIRIGEANTS »

À mi-chemin entre la formation et le coaching, ce parcours a été créé par notre formateur et coach certifié Philippe FOURNIER



« J'ai initialement conçu et développé ce parcours pour accompagner et aider les cadres dirigeants et supérieurs à s'insérer efficacement dans des environnements complexes et des contextes d'évolutions rapides et nécessaires. Cette approche permet d'apporter des résultats rapides en développant et en renforçant l'intelligence émotionnelle indispensable à la réussite de ces changements.

Il s'adresse aux cadres ayant au moins 15 années minimum d'expérience managériale d'équipe opérationnelle. »



OBJECTIFS OPÉRATIONNELS :

- ✓ Développer la conscience systémique plutôt qu'analytique
Bien comprendre et vivre les ressentis de la complémentarité d'une équipe
- ✓ Être attentif aux besoins sous-jacents d'alignement du collectif pour qu'il soit performant
- ✓ Savoir observer et révéler les freins au changement de vos équipes et/ou de votre organisation et accélérer les apprentissages
- ✓ Développer l'intelligence relationnelle et systémique des managers pour mieux comprendre « ce qui se joue » au sein de l'organisation et des équipes
- ✓ Acquérir une meilleure conscience de sa propre posture et de son positionnement au sein de l'organisation pour mieux piloter la relation.
- ✓ Créer un espace de facilitation pour :
 - Intensifier et enrichir la relation d'alliance avec le donneur d'ordre et les sous-systèmes de l'organisation
 - Identifier ses propres comportements limitants et développer des options créatrices de valeur

DURÉE : 8 jours dispensés sous la forme séquentielle (soit une fois toutes les 4 semaines)



Découvrez nos modules et parcours

CLÉS EN MAIN DISPENSÉES EN INTRA

Pour recevoir le détail des programmes contactez-nous !



STRATEGIE - PLAN D'ACTION - GESTION DE LA DATA

ÉTABLIR SON PROJET STRATÉGIQUE EN MODE COLLABORATIF

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Structurer ses idées et formaliser son projet stratégique
- Savoir identifier les leviers et les freins internes à son déploiement

DURÉE : 2 jours (14h)

EXPLOITATION DES DONNÉES DIGITALES ET STATISTIQUE

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre l'importance de l'exploitation des données digitales et statistiques pour son entreprise
- Comprendre les enjeux de l'analyse de données et son application dans le domaine commercial
- Utiliser les chiffres et les indicateurs commerciaux pour prendre des décisions stratégiques basées sur des données factuelles

DURÉE : 2 jours (14h)

PRÉPARER SON PLAN D'ACTION ET IDENTIFIER LES ENJEUX DE LA CONDUITE DU CHANGEMENT

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Etablir le plan d'action qui contribue au projet stratégique
- Identifier ses indicateurs de réussite et définir son retroplanning

DURÉE : 2 jours (14h)

PROTECTION DES DONNÉES – RGPD

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les évolutions réglementaires et les enjeux du RGPD
- Identifier les impacts pour l'entreprise et son système d'information
- Préparer son plan d'actions de mise en conformité

DURÉE : 1 jour (7h)



RELATION CLIENT ET EXPERIENCE CLIENT

LES FONDAMENTAUX DE LA RELATION CLIENT : INCARNER UNE RELATION PROFESSIONNELLE ET SEREINE AVEC SES CLIENTS

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les enjeux de la relation client
- Connaître les fondamentaux d'une relation client réussie
- Identifier et réguler le stress dans le cadre professionnel
- Apprendre à gérer les situations de tension et préserver la relation de confiance avec ses clients

DURÉE : 1 jour (7h)

FIDÉLISER ET DÉVELOPPER SA CLIENTÈLE AVEC UNE STRATÉGIE DE L'EXPIÉRIENCE CLIENT

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les enjeux de travailler l'expérience client
- Formaliser son parcours client (de la prise de contact jusqu'au rendu du service et à l'après service).
- Connaître les leviers pour mesurer la fidélité et favoriser la prescription/recommandation

DURÉE : 1 jour (7h)



MANAGEMENT, LEADERSHIP ET RECRUTEMENT

LE MANAGER LEADER : LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION MANAGÉRIALE

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Développer l'équilibre entre exigence et attention à l'autre
- Gérer les 3 situations clés du développement des collaborateurs :
 - 1-Faire un point ou un bilan constructif d'une tâche ou d'une mission
 - 2-Être capable de recadrer une personne sans la démotiver / Oser dire ou faire une remarque à un collaborateur en évitant l'effet vexatoire possible
 - 3-Être capable de féliciter avec conviction et authenticité

DURÉE : 1 jour (7h)

ACCOMPAGNER ET DÉVELOPPER SES COLLABORATEURS

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Développer l'équilibre entre exigence et attention à l'autre
- Gérer les 3 situations clés du développement des collaborateurs
- Faire un point ou un bilan constructif d'une tâche ou d'une mission
- Être capable de recadrer une personne sans la démotiver
- Oser dire ou faire une remarque à un collaborateur en évitant l'effet vexatoire possible
- Être capable de féliciter avec conviction et authenticité

DURÉE : 1 jour (7h)

RECRUTER ET INTÉGRER POUR FIDÉLISER

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Connaître les enjeux d'un recrutement efficace
- Travailler ses méthodes d'intégration du collaborateur
- Mettre en place un process d'Onboarding (recrutement + intégration) adapté
- Gagner en aisance pour ses entretiens de recrutement et d'intégration

DURÉE : 2 jours (14h)

LE MANAGEMENT HYBRIDE

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les attentes autour du travail hybride et son impact sur les salariés et les dirigeants
- Connaître les règles et bonnes pratiques pour un fonctionnement hybride performant et épanouissant
- Adapter sa posture managériale face à ce phénomène

DURÉE : 1 jour (7h)

GÉRER EFFICACEMENT TENSIONS RELATIONNELLES ET CONFLITS

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Développer écoute et attention à l'autre
- Répondre positivement aux objections
- Connaître les différents stades du conflit et les employer à bon escient
- Mettre en place des protocoles pour prévenir et/ou mieux gérer les interactions difficiles

DURÉE : 2 jours (14h)

MIEUX COLLABORER AVEC LE DISC® (INCLUS LE PASSAGE DU DISC® POUR CHACUN DES STAGIAIRES)

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Connaître les différences de chacun des styles du DISC®
- Savoir utiliser le DISC® pour adapter la forme de sa communication et mieux être entendu sur le fond
- Être capable de se positionner et comprendre ses propres réactions face à ses interlocuteurs en fonction du DISC®

DURÉE : 1 jour (7h)



SERVICE FORMATION INTERNE

RENFORCER SON RÔLE DE FORMATEUR INTERNE

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Transformer son expertise en une formation efficace
- Savoir animer une formation et transmettre un enseignement
- Savoir gérer les participants en trouvant la bonne posture

DURÉE : 3 jours (21h)

RÉUSSIR SA CERTIFICATION QUALIOP1

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Connaître le référentiel QUALIOP1
- Savoir répondre aux critères aux indicateurs avec des supports efficaces et rationnels
- Se préparer à l'Audit de certification

DURÉE : 4 jours (28h)

COMMENT OBTENONS-NOUS DES RÉSULTATS ?

QUELQUE SOIT NOTRE FORMAT



1 UNE APPROCHE HOLISTIQUE ET HUMAINE

Notre méthode repose sur une approche holistique et humaine. Nous accordons une importance particulière à l'écoute et à l'échange avec toutes les parties prenantes du projet. Cette démarche nous permet de comprendre en profondeur les besoins spécifiques de votre groupe et de créer des solutions sur mesure qui favorisent une réelle dynamique au sein de vos équipes et au delà.

Exemple

Pour un acteur majeur de l'expertise comptable nous avons accompagné toutes les strates de l'entreprise (conseil d'administration, cadres de direction, collaborateurs) dans l'écriture des bases du projet stratégique. Celui-ci a été challengé par toutes les parties prenantes de l'entreprise (adhérents, partenaires et institutionnels)



NOS INGRÉDIENTS

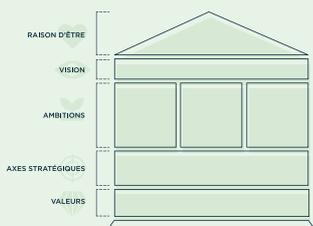
Une approche collaborative et une écoute de toutes les parties prenantes

2 UNE PÉDAGOGIE OPÉRATIONNELLE

Notre pédagogie opérationnelle va au-delà de la simple transmission d'informations. Elle vise à faciliter l'appropriation des concepts stratégiques et opérationnels par vos équipes. En favorisant une compréhension approfondie et une mise en pratique concrète, nous créons un impact durable qui se traduit par une performance accrue.

Exemple

- Avant l'appropriation, il faut donner du sens et un cadre au projet stratégique nous l'avons illustré avec des exemples concrets
- Ensuite, on laisse place aux ateliers d'idéation pour l'appropriation



NOS INGRÉDIENTS

Situations concrètes et ateliers d'idéation

3 UNE FORMALISATION ET DES LIVRABLES

L'acte de formaliser ou de créer des livrables revêt une importance capitale. Ils permettent de cristalliser les idées échangées, les stratégies élaborées et les solutions trouvées, offrant ainsi une vision claire et organisée du travail accompli. Ils servent souvent de point de départ pour la mise en œuvre des recommandations formulées ou des plans d'action définis, assurant ainsi une continuité et une cohérence dans le processus d'amélioration ou de transformation.

En somme, la formalisation ou la création de livrables représente un investissement stratégique qui enrichit considérablement la valeur et l'impact des interventions professionnelles. Nous le faisons pour vous et avec vous !

4 UN SUIVI POST INTERVENTION / POST FORMATION

Pour nous, le suivi post-intervention / post formation, est une étape cruciale de notre démarche d'accompagnement professionnel. C'est un moment où nous pouvons répondre aux questions émergentes, partager des éclaircissements et consolider l'appropriation des enseignements et des stratégies abordées lors de notre intervention initiale.

Ce suivi nous permet également de favoriser les échanges, explorer les pistes d'amélioration et les opportunités d'approfondissement, garantissant ainsi le succès à long terme.



POURQUOI NOUS FAIRE CONFIANCE ?

Des résultats tangibles

Ce qui nous distingue, c'est notre engagement envers la création de résultats tangibles. Nous ne nous contentons pas de concevoir des événements et des programmes d'accompagnement, nous mesurons leur impact. Notre approche axée sur les résultats garantit que chaque initiative que nous menons contribue de manière significative à l'amélioration de la performance globale de votre entreprise.

Différents formats d'intervention

Que ce soit à travers des prestations de conseil ou d'accompagnements de type coaching avec nos coachs certifiés ou des formations certifiées Qualiopi dispensées par notre organisme Mutare, nous nous adaptons à votre contexte pour garantir les meilleurs résultats.



ET SI VOUS TENTIEZ L'EXPÉRIENCE ?

TÉMOIGNAGES

Le travail avec le Groupe STRATAE a permis à notre entreprise et à nos équipes de grandir et de progresser. Les consultants, mobilisés et coordonnés de main de maître par Virginie, nous ont accompagnés sur l'écriture de notre nouveau Projet d'Entreprise et sur la refonte de notre Offre de Services. Toujours avec le sourire, beaucoup d'écoute et de bienveillance, nous avons été guidés et conseillés dans nos démarches de co-construction associant de nombreux collaborateurs, élus, partenaires et adhérents-clients.

| Directeur Général d'une PME - Expertise comptable

Un apport méthodologique et une expérience riche des experts STRATAE, nous a permis d'obtenir des résultats concrets et palpables qui ont dynamisé les équipes. Les rendez-vous ont toujours été très bien préparés en amont des rencontres afin de définir précisément les attentes de la direction et prendre en compte la culture de l'entreprise. Avec souplesse et adaptabilité, nous avons travaillé en confiance. Je recommande !

| Directeur Général d'une PME - Energie

Petit retour d'expérience d'un coaching particulier. Je suis comptable et j'essayais de passer un diplôme (DSCG) au sein de mon cabinet et une matière me faisait défaut. Ou plus exactement JE bloquais depuis 4 ans. Virginie m'a accompagné pendant presque une année avec l'outil que j'avais choisi c'est-à-dire l'hypnose et finalement j'ai été diplômée ! Nous sommes à l'origine de nos principales barrières. Virginie m'a accompagné avec compréhension, bienveillance, et avec un grand professionnalisme. J'ai appris sur moi, énormément, en peu de temps. Et cela m'a aidé à titre professionnel et personnel. Et j'ai aussi découvert une discipline très intéressante. Merci !

| Expert-Comptable Mémorialiste

NOS INDICATEURS DE SATISFACTION DE NOS FORMATIONS



Merci à Virginie PINGENOT, Olivia Bordanier, ainsi qu'à Carine et Isabelle pour leur accompagnement et intervention auprès de nos managers en ce début de semaine.

Et merci à nos deux supers dirigeants qui nous forment pour être encore plus performants 🙌🙌 Méliissa Kaestler

Ici c'est A+ énergies !!!



sa

GROUPE ●●
STRATAe
VOTRE ATOUT STRATÉGIQUE

STRATAe.
CONSEIL

MUTARe.
FORMATION

ÉCHANGEONS SUR VOS PROJETS, CONTACTEZ-NOUS

VIRGINIE PINGENOT
CO/FONDATRICE
virginie@stratae.fr
Tél. 06 83 34 37 96

www.stratae.fr