



LUMERYYS

Formation Managers

Accompagnement mindset et méthodes managériales

Cible : Managers désirant aborder différemment leur quotidien pour amplifier leur action et leur efficacité au sein de leur structure.

Pré requis : Aucun

Objectifs pédagogiques :

- Adopter des techniques pour doper la confiance en soi
- Clarifier sa vision et les résultats attendus
- S'approprier de nouveaux outils pour être plus solide dans la durée
- Ancrer de nouvelles pratiques
- Maîtriser les leviers générateurs de résultats

Durée : 8 jours, soit 56 heures sur 1 an
1 session de 2 jours par trimestre
Horaires : 9h à 12h30 – 13h30 à 17h

Délai d'accès : 1 mois ouvré avant le début de la formation (durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation)

Dates et lieu de formation : La formation se déroulant en intra entreprise, les dates et les lieux de formation vous seront communiqués par votre entreprise 15 jours avant la formation.

Modalité : Formation en intra entreprise, en présentiel.

Nombre de stagiaires : Groupe de 4 à 12 personnes

Accessibilité : Cette formation intra-entreprise est accessible aux personnes en situation de handicap. Notre référente handicap Marylise (referent-handicap@lumerys.com) s'assurera avant la formation que les règles d'accessibilité ERP et d'accueil des personnes à mobilité réduite soient respectées sur le lieu de formation. Si vous êtes concernés par d'autres formes de handicap, contactez notre référente, afin qu'elle puisse mettre en œuvre les mesures nécessaires pour vous accueillir et préparer le matériel, espace et supports adaptés à votre handicap.

Tarifs : Formation intra entreprise, nous contacter.

Contact : Marylise Chrétien (01.40.36.71.92) – contact@lumerys.com

Lumerys SARL 7 rue du Cardinal Mercier 75009 PARIS

SIREN : 802 162 727 R.C.S Paris N° TVA Intracom. FR 61 802162727

Capital social : 8 000 € - contact@lumerys.com – 01.40.36.71.92



Contenu :

ÉVOLUER DU MANAGER AU LEADER

Analyser, inspirer pour amplifier l'action et...créer une nouvelle posture :

- Scanner sa situation
- Apprendre à voir grand
- Agir avec sens et cohérence
- Détecter ses 3 axes de progression
- Construire un plan personnel en mode projet

DÉVELOPPER UN MINDSET À TOUTE ÉPREUVE (NEUROSCIENCES)

Comprendre le fonctionnement de l'humain et détenir les clés pour amplifier son adaptabilité :

- Comprendre ses résistances grâce aux neurosciences
- Maîtriser la visualisation pour amplifier ses succès
- Transformer les contraintes en opportunités
- Gérer ses émotions (peur, colère, culpabilité...)
- Identifier et agir sur ses croyances limitantes
- Développer la confiance en soi

FAVORISER LE CERCLE VERTUEUX DE LA RÉUSSITE

Apprendre à miser sur l'effet cumulé d'une somme de petits pas qui, un jour, mène au sommet :

- Identifier les distorsions dans nos perceptions
- Transformer nos croyances limitantes
- Penser, c'est semer
- Comprendre et activer la mécanique de la réussite

COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC SES ÉQUIPES

Apprendre à ne plus subir et gagner en charisme :

- Décoder les émotions
- Éviter les pièges dans la communication interne
- Traduire les valeurs de l'entreprise en comportements
- Savoir bien s'entourer
- Performer en collectif
- Jouer gagnant-gagnant



PASSER DE L'EFFICACITÉ À L'EFFICIENCE

Adopter les 7 clés d'une organisation réussie :

- Installer de nouveaux réflexes
- Gérer les urgences et les priorités
- Stopper la compensation
- Déléguer avec cohérence et clarté
- Mener des réunions efficaces
- S'améliorer en continu
- Agir sur son espace de travail

MENER DES PROJETS AGILES QUI VONT AU BOUT

Être agile ne se décrète pas, mais s'apprend. Les outils pour une réinvention permanente :

- Maîtriser les essentiels de l'agilité
- Focaliser sur la valeur
- Créer l'équipe projet idéale
- Performer en "vraie" intelligence collective
- Faire cohabiter les habitudes et la réinvention

GÉRER SON STRESS/LA PRESSION

Savoir rester dans un niveau de stress stimulant et éviter le stress toxique, ennemi de la performance :

- Identifier les causes et hormones du stress
- Transformer un stress négatif en stress positif
- Accroître son énergie par la nutrition
- Doper son énergie à tout moment

Méthode pédagogique :

- Alternance d'apports théoriques, méthodologiques, de mise en pratique, de process de mémorisation basé sur les neurosciences pour un ancrage durable.
- Effet miroir du groupe

Supports pédagogiques :

- Book de travail reprenant l'ensemble de la présentation avec des pages de prises de notes.
- Support de présentation Powerpoint, paper-board, vidéos.
- Ateliers : mise en situation, cas pratiques (projets agiles).



Nature des travaux demandés au stagiaire :

- A chaque point, exposé de la mise en pratique d'un cas de son entreprise
- Préparation des questions relatives à son vécu
- Mise à jour d'un document roadmap mois par mois

Evaluation des acquis/satisfaction de la formation :

- Evaluation continue pendant la formation : PDCA = processus d'amélioration continue (planifier, développer, contrôler, ajuster)
- Questionnaire d'évaluation de la formation.
- Questionnaire de satisfaction adressé à chaque participant à l'issue de la formation.
- Attestation individuelle de formation.

Accompagnement pédagogique :

La formation est co-animée par Marylise Chrétien et Sébastien Robert, fondateurs de Lumerys et formateurs.

**40 ans cumulés de développement business – 20 ans de développement personnel
– 10 ans de pratique des stratégies de réussite et de neurosciences**

Marylise CHRETIEN possède 25 ans d'expérience en stratégie de marque, dans le digital et en innovation.

Expérience

- Co-fondatrice - Lumerys (secteur : conseil)
- Directrice Numérique – groupe SPIR (secteur : petites annonces)
- Directrice Marketing Multi Canal – groupe Hersant / Paru-vendu (secteur : petites annonces)
- Directrice Conseil – Auxipresse (secteur : conseil stratégie / marketing)
- Directrice Marketing & Developmeent – Nomade.fr / groupe Tiscali (secteur : telecom/ internet)
- Responsable Marketing – Le Parisien / Groupe Amaury (secteur : presse)

Formation

- Ecole de commerce : ESSCA – Marketing Communication
- Formée à la PNL
- Formée à la conduite du changement et au développement personnel
- Maitrise du secteur de la petite annonce, tant dans sa dimension papier que digitale

Lumerys SARL 7 rue du Cardinal Mercier 75009 PARIS
SIREN : 802 162 727 R.C.S Paris N° TVA Intracom. FR 61 802162727
Capital social : 8 000 € - contact@lumerys.com – 01.40.36.71.92



Sébastien ROBERT a 15 ans d'expérience en business digitaux / création d'entreprise. Il possède une double compétence ingénieur et marketing digital.

Expérience

- Co-fondateur – Lumerys (secteur : conseil)
- Membre du conseil de surveillance – Electro dépôt (secteur : distribution)
- Managing Director - Topannonces / Spir communication (secteur : petites annonces)
- Co-Organizer du concept de Startup Week-end en France (secteur : associatif)
- Marketing Director – Metaboli (secteur : jeux video / e-commerce)
- E-CRM Project Manager – Expedia (secteur : tourisme / e-commerce)
- Business Analyst – eBay (secteur : petites annonces / e-commerce)

Formation

- Ecole de commerce : ISC – Master Marketing / Communication
- Ecole d'ingénieur : ECE – Master en informatique / internet
- Staffordshire University : Informatique
- Formé à la conduite du changement et au développement personnel
- Maitrise du secteur de la petite annonce, tant dans sa dimension papier que digitale