



Contact presse :
40 degrés sur la banque
Julie Semeyn - julie@banquise.com
Tél. : 01 40 92 71 43

SOMMAIRE



L'ENTREPRISE	P. 3
LE MARCHÉ	P. 4
LES SITES INTERNET	P. 6
LA MÉTHODE	P. 8
L'OFFRE	P. 12
- FORMATIONS INTER-ENTREPRISES	P. 12
- FORMATIONS INTRA-ENTREPRISE	P. 14
- COACHING	P. 19
- SÉMINAIRE	P. 20
LUC TEYSSIER D'ORFEUIL	P. 21
TEMOIGNAGES	P. 22
CONTACTS	P. 23



Fort de ce succès, Pygmalion Communication est créé en 2001 à côté du studio, pour le conseil en communication orale,

comportementale et managériale aux acteurs de la vie en entreprise.

Son fondateur, Luc Teyssier d'Orfeuil, accompagne les entreprises et les personnes individuellement ou en équipe, à travers des formations, des sessions de coaching et des séminaires.

Créé en 1988, le Studio Pygmalion, atelier d'entraînement pour comédiens professionnels, reçoit chaque année plus d'une centaine d'acteurs désirant exceller dans leurs rôles pour le théâtre et le cinéma.

Pygmalion Communication, c'est 26 années d'expertise et pas moins de 3 000 heures stagiaires par an.

Intervenant sur l'ensemble du territoire, Pygmalion Communication est une des références françaises du coaching en communication orale pour la sphère de l'entreprise.

Sa mission centrale est de « remettre l'humain dans l'entreprise », pour mieux vivre au sein des organisations.

Pygmalion Communication apporte les réponses pour l'harmonie au travail comme dans la vie quotidienne.

Dans un contexte de crise économique où le pessimisme est de rigueur en France, Pygmalion Communication propose d'inverser cet état d'esprit et gagner en optimisme pour gagner en confiance.

L'objectif des formations Pygmalion Communication est de prendre en main sa vie professionnelle et personnelle, en suivant entre autres les grands principes de la positivité et de méthode Coué, pour réussir au sein de ses sphères d'influences.

LE MARCHÉ



4 organismes sont représentatifs du secteur du coaching en France :

- L'International Coach Federation (I.C.F.) qui répertorie 21 000 coachs dans le monde et possède une branche française, ICF France.
- L'EMCC, Association Européenne de Coaching et de Mentoring, dans cette association sont représentées toutes les formes de coaching dans le respect des différents modèles de référence.
- La Société Française de Coaching (SFCoach), la plus ancienne des associations de coaching en France (1997). Ces trois associations se positionnent ensemble pour défendre l'autorégulation du métier de coach auprès des autorités européennes pour que le coaching professionnel soit inscrit sur la liste des professions autorégulées.
- Le Syntec Conseil en Evolution Professionnelle, syndicat qui regroupe des cabinets de conseil exerçant des activités d'accompagnement social pour les restructurations, de bilan de compétences, de coaching et d'outplacement.

L'étude de l'APCE (L'Agence Pour la Création d'Entreprise) estime qu'il y a en France entre 2000 et 4000 coachs. Le marché du coaching et des formations au développement personnel en France est mature. Le métier bénéficie d'une excellente image auprès des entreprises et surtout des cadres décideurs des entreprises, en raison du succès des coachings d'accompagnement et l'accès facilité par le développement du DIF (Droit Individuel à la Formation). Les formations sur la prise de parole, sur le leadership, sur les techniques liées à la gestion du stress et de conflits font partie des tendances qui s'intensifient.

Pour les DRH interrogés par le Syntec, le coaching est un « investissement à long terme » qui « bénéficie tant à l'individu qu'à l'entreprise ». 96% des clients en sont satisfaits. Les répondants affirment utiliser le coaching dans leur entreprise soit à titre personnel (à 33%) soit pour leurs collaborateurs (à 70%).

Les difficultés commerciales des entreprises et l'accroissement du chômage poussent les chefs d'entreprises, employés et étudiants à accorder de l'importance à l'image qu'ils véhiculent, non seulement pour leur épanouissement personnel mais également pour faciliter leur réussite professionnelle.

Après l'apport théorique, ce type d'apprentissage requiert un temps de mise en pratique important pour une meilleure efficacité. Les formations à la communication utilisant les techniques de théâtre sont recherchées puisque tous les participants sont mis en situation de prise de parole.

De nouvelles tendances apparaissent avec des formations dédiées à la réussite professionnelle des femmes, ou encore des formations MBTI (Myers-Briggs Type Indicator) et PCM (Process Communication Management) construites sur les bases de l'AT (Analyse Transactionnelle) d'Eric Berne et de la PNL (Programmation Neurolinguistique) de Bandler et Grinder. Le Personal Branding, aussi en vogue, consiste à utiliser pour sa propre personne, les techniques de communication initialement utilisées pour les marques.

Toutes ces formations se concentrent sur la capacité à communiquer et/ou à manager en prenant en compte les spécificités de chaque interlocuteur dans un cadre professionnel. Dans cette perspective, le coaching d'équipe est valorisé autant par la sphère privée que publique, il vise le développement de la maturité d'une équipe, de son efficacité et de son « intelligence collective ».





La plateforme regroupe 7 sites web, abordant chacun une facette de la vie en entreprise et les réflexes à adopter pour donner le meilleur de soi.

Ces sites regorgent de conseils et d'astuces, facilement utilisables à quelques minutes d'une réunion comme dans l'élaboration d'une stratégie managériale.

Au mois de novembre 2014, les sites de Pygmalion Communication ont reçu 27 000 visiteurs uniques et cumulés 63 000 pages vues.

La liste complète des sites web conçus par Pygmalion Communication :

www.communicationorale.com

Pour développer un « savoir-être » de bon communicant, ce site s'articule autour de l'univers de la communication orale et interpersonnelle.

www.priusedeparole.com

La prise de parole requiert de la technique, ce site regorge de conseils pour être un maître de la prise de parole.

www.animerunereunion.com

Ce site se présente comme un partage d'expériences, d'idées et de conseils sur ce moment décisif qu'est la réunion en entreprise.

Le site www.pygmalioncommunication.com présente l'entreprise et ses prestations. Afin de sensibiliser les internautes à l'importance d'évoluer de manière ascendante, jour après jour, Pygmalion Communication a conçu la plateforme en ligne « Mieux vivre en entreprise ».

www.aventurecoaching.com

Un site qui fourmille de techniques et d'outils sur le coaching (pour comprendre la démarche suivie par les professionnels de ce domaine) et pouvoir les utiliser en management.

www.mieuxmanager.com

Un site « mémento » pour garder à l'esprit les fondamentaux du management et savoir animer, déléguer, informer, motiver, évaluer et faire évoluer. Tout un programme !

www.methodecoue.com & www.autosuggestion.fr

Issue de la célèbre méthode d'autosuggestion d'Emile Coué, ces sites expliquent de quelles façons la méthode Coué est efficace pour renforcer la confiance en soi, la confiance des autres, positiver et développer son optimisme.



Les Blogs Pygmalion Communication

Afin de rester au contact de ses stagiaires, Pygmalion Communication a créé deux blogs pour présenter toute son actualité et échanger avec les internautes.

Pour ne rien perdre du meilleur de la communication orale, comportementale et managériale, rendez-vous sur

www.blogpygmalion.com

Le blog www.blogpygmalion.com/methodecoue est un espace d'échanges pour les passionnés de la méthode Coué.

1) « Offrir un regard neuf, objectif, honnête et sans concession »

Les principes de travail du comédien

Le comédien doit développer son propre potentiel d'expression et de gestion de ses émotions pour le mobiliser au service du rôle. La méthode utilisée chez Pygmalion Communication s'adresse en premier lieu à l'individu, quels que soient son milieu professionnel et l'interprète-orateur qu'il deviendra par la suite.

Les fondamentaux de l'enseignement de Pygmalion Communication

- La prise de conscience du regard de l'autre
- La recherche est l'ancrage de ses atouts
- La prise de conscience de l'intérêt du travail respiratoire
- La prise de conscience de l'image que l'on émet
- Assumer sa présence, le plaisir d'être le centre d'intérêt
- L'énergie pour convaincre, l'appui gestuel
- La libération du geste et du verbe
- L'affirmation de soi face à l'autre
- La recherche d'assertivité
- La relation à l'autre
- Prendre la parole en public
- La communication orale et interpersonnelle
- Animer une réunion
- La communication managériale

Les valeurs de Pygmalion Communication

La disponibilité, l'humilité et la non-compétition sont de mise pendant les formations.

Le respect des personnes et de la culture d'entreprise sont au cœur des préoccupations de Pygmalion Communication.

Chaque séance de formation est un catalyseur des actions à mener afin de mettre en pratique la pensée inspirante d'Emile Coué :

« Tous les jours et à tous points de vue, je vais de mieux en mieux »

Pygmalion Communication propose à chacun d'être authentique et de prendre conscience de ses faiblesses et de ses forces, conditions sine qua non de la découverte de son potentiel d'expression. Un travail régulier, approfondi et une bonne dose de patience sont des facteurs essentiels au succès d'une communication orale harmonieuse.



2) Les sources de la méthode Pygmalion Communication

Les principes d'autosuggestion d'Emile Coué

Emile Coué est à l'origine du principe de programmation positive du cerveau. Sa méthode consiste à influencer positivement l'inconscient ou l'imaginaire. Considéré comme le premier coach du XXème siècle, son concept d'autosuggestion sert de fondement à un grand nombre d'approches postérieures, comme la Programmation NeuroLinguistique (PNL), la Sophrologie, la visualisation créatrice ou l'analyse transactionnelle.

La systémique

La systémique se fonde sur le principe que chacun appartient à un système relationnel complexe où se développent des réactions souvent imprévisibles. L'individu n'est pas le seul élément analysé dans la démarche ; sont pris aussi en compte les différents systèmes dont il fait partie (familial, professionnel, social...). La relation qui se crée avec le coach est souvent une métaphore de la situation réelle et l'enjeu du coaching est d'ouvrir la voie à d'autres manières d'appréhender la réalité. Ainsi, le programme de coaching se développe au fil des séances comme un processus de changement en «résonance» avec le système d'entreprise.

Les pratiques narratives

Ces pratiques sont issues des travaux de Michael White, un psychothérapeute australien. La conversation narrative permet à l'individu coaché de réécrire son histoire et d'aller explorer au-delà de son « histoire dominante négative », qui peut être source du problème, d'autres histoires identitaires plus positives. L'écriture d'un récit alternatif lui permet de s'éloigner de son histoire dominante quand celle-ci nuit ou fait souffrir.

La méthode de Pygmalion Communication prend sa source dans différentes approches, comme les techniques éprouvées par les comédiens professionnels, les principes d'auto-suggestion d'Emile Coué, la systémique et les pratiques narratives. Depuis 26 ans, son fondateur développe exercices et outils pour répondre au mieux aux besoins de ses clients.



3/ Le Topique de Pygmalion Communication® créé par Luc Teyssier d'Orfeuil

La communication est un vaste champ d'étude, des mots utilisés aux comportements développés. Chacun réagit selon le patrimoine émotionnel et affectif qui lui est propre.

L'éducation reçue et les expériences traversées façonnent encore la manière dont vont s'exprimer les individus, qui, au fil du temps, construisent des repères artificiels générant ainsi leur propre système de défense.

Cette mécanique inconsciente est révélatrice pour le récepteur d'un message ; ce dernier peut aisément décrypter l'état émotionnel de la personne en face de lui.

Pour rester aux commandes de l'image que nous donnons de nous-même, Pygmalion Communication a mis au point une méthode qui repose sur un topique de 4 sphères directrices : l'expérience, l'imaginaire, la volonté et le comportement.



LA MÉTHODE

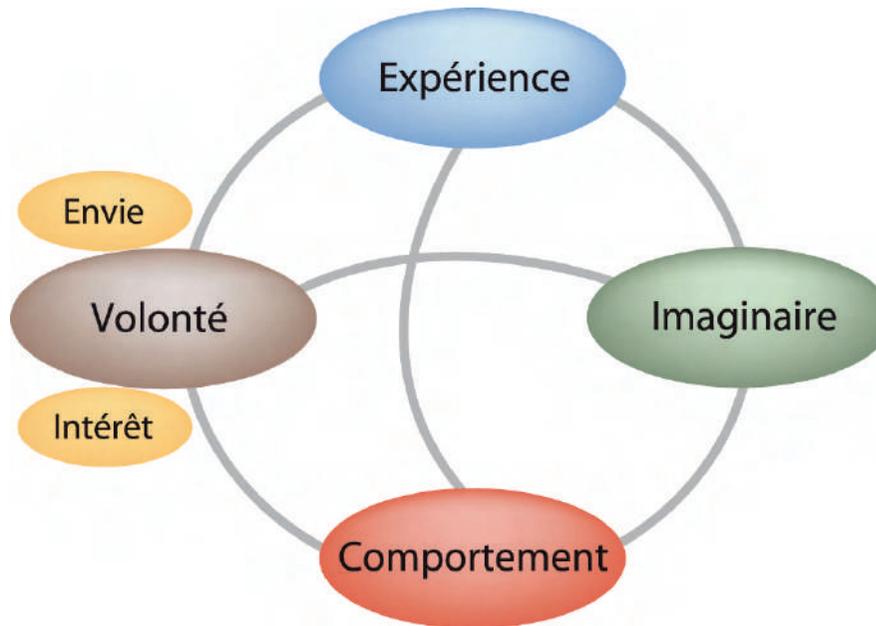
En situation de communication, chaque stagiaire est amené à faire l'expérience de son discours, de son comportement et de sa liberté corporelle.

Chaque sphère du topique est en interaction avec les autres et possède des leviers qui sont autant de potentiels de changement souvent inexploités. Afin de faire évoluer les attitudes et de les adapter en fonction des situations, il est nécessaire de trouver un équilibre illustré dans le topique de Pygmalion Communication®.

• L'expérience

Qu'elle soit positive ou négative, l'expérience est source d'apprentissages et de repères.
Sur quelle expérience puis-je m'appuyer ?
Qu'est-ce que je ne souhaite pas renouveler ?

• **La volonté**
La volonté est nécessaire mais n'est pas suffisante.
Elle a besoin d'être nourrie.
Il faut avoir, soit envie (niveau de l'émotion),
soit un intérêt réel (niveau de la pensée).
Qu'est ce qui me motive ? Quel est mon intérêt ?
De quoi ai-je envie ?



• L'imaginaire

Les croyances portent les individus ou au contraire les freinent et les empêchent d'agir.
De quoi ai-je peur ? Comment repousser mes limites ?
Quel est mon rêve ?

• Le comportement

Le comportement influe directement sur le ressenti et les situations traversées.
Des actions différentes engagent un ressenti et un résultat différents.
Que vais-je faire d'autre ou autrement ?

L'offre de Pygmalion Communication est riche et prend sa source dans son histoire avec le studio Pygmalion. Elle repose sur les techniques utilisées pour le coaching des comédiens professionnels, les modèles de référence du coaching et les principes d'autosuggestions d'Emile Coué et les autres méthodes qui en découlent.

1) FORMATIONS INTER-ENTREPRISES

Toutes les formations, coachings et séminaires de Pygmalion Communication sont éligibles au titre du DIF ou sont pris en charge en totalité ou en partie par les organismes collecteurs dans le cadre de la formation professionnelle.

Impact personnel et force de conviction

Cette formation a pour but d'améliorer et de renforcer son impact face à ses interlocuteurs.

Les trois grands axes abordés sont :

- l'image de soi face au public,
- la prise de parole en public,
- la communication interpersonnelle.

Prise de conscience de l'intérêt du travail respiratoire
Assumer sa présence - le plaisir d'être le centre d'intérêt
Prise de conscience de l'image que l'on émet
Prise de conscience du regard de l'autre
L'énergie pour convaincre
Recherche et ancrage de ses atouts





Objectifs pour l'entreprise	Objectifs pour le stagiaire
<ul style="list-style-type: none"> - Développer le potentiel de ses collaborateurs - Retrouver un esprit de convivialité naturel - Améliorer la cohésion de groupe - Renforcer l'efficacité relationnelle - Optimiser l'impact interne et externe 	<ul style="list-style-type: none"> - Prendre conscience de sa singularité et de ses atouts - Surmonter les appréhensions de la prise de parole - S'exprimer avec plus d'aisance - Développer sa force de conviction - Optimiser son impact personnel
<p>10 participants maximum De 9h00 à 17h30 pendant trois jours Une séance individuelle optionnelle de 2h Petit déjeuner & déjeuner compris, dans le coût du stage</p> <p>Tarif entreprise : 1 800 € HT Tarif particulier : 1 200 € HT</p>	<p>Dates des formations en 2015</p> <p>5, 6 et 7 février 11, 12 et 13 mars 9, 10 et 11 avril 11, 12 et 13 juin 16, 17 et 18 septembre 8, 9 et 10 octobre 10, 11 et 12 décembre</p>

Autres dates possibles sur demande



2) FORMATIONS INTRA-ENTREPRISE

Formations par thématiques

ÉCOUTE ET CLIMAT	Un climat qui favorise l'écoute	- Un confort nécessaire: se soucier du bien-être de l'autre. - Un changement de cadre pour une relation de partage.
ÉCOUTE ET PERCEPTION	Savoir se relier à l'autre	- Écouter c'est être le miroir de l'autre. Tension et attention - Synchronisation et harmonisation La même longueur d'onde
ÉCOUTE ET SUBJECTIVITE	Écouter c'est aussi comprendre l'autre.	- Au-delà du message, être à l'écoute de son propre ressenti. La première impression avec un outil d'écoute, le VRP. - Une clé de lecture : L'autre est-il prêt à une bonne relation ?
ÉCOUTE ET COMMUNICATION	Ecouter au-delà des mots	-Prise en compte de l'interlocuteur dans sa globalité. (Le dit et le non-dit et l'écoute bienveillante)
ÉCOUTE INSTANTANEE	La mémoire au service de l'écoute Avec ou sans questions ?	-Qu'ai-je retenu? Le crayon et la question - Du bon usage de la question : accompagner et clarifier. -Le questionnement sans question. -La respiration de l'entretien -Le silence est d'or !
LA DEUXIEME ECOUTE	Favoriser l'expression de l'autre	-Prendre conscience d'attitudes qui bloquent la communication. Ne pas évaluer, interpréter, penser ou décider pour l'autre. Une neutralité bienveillante.

Formation sur demande

Formations par thématiques



FORMATION IMAGE DE SOI	«La première impression est souvent la bonne» Comment suis-je perçu par mon entourage ?	- Permettre au collaborateur de prendre conscience de l'image qu'il véhicule autour de lui et lui donner des outils - Clarifier les pistes pour que cette image soit en adéquation avec ce qu'il souhaite véhiculer et ce qui est attendu dans sa fonction
FORMATION PRISE DE PAROLE	«Chacun d'entre nous a droit à son quart d'heure de célébrité.» Andy Warhol Etre plus à l'aise devant un public	- Améliorer la manière de faire passer un message - Rendre influentes et performantes les présentations publiques. - Développer son impact, développer une « présence ».
FORMATION «L'ECOUTE»	«Qui parle sème, qui écoute récolte.» proverbe Persan	- Faciliter l'expression des écoutés au cours d'entretiens, permettre de faire émerger leur parole et le cas échéant leurs attentes ou leur désir. - Comprendre et mettre en pratique des concepts facilitant l'écoute et favorisant l'expression d'une parole authentique. (Ecoute « au mot près », Ecoute « sensible », Ecoute « bienveillante »)
FORMATION «ANIMER UNE REUNION»	«Le capitain donne la cadence» proverbe Anglais	Maîtriser les outils et les notions de base en animation et en réunion
FORMATION «DEFENDRE UN POINT DE VUE»	«Parle si tu as des mots plus forts que le silence, ou garde le silence» Euripide	- Affirmer sa présence - Faire preuve d'assertivité - Différencier : les faits-les sentiments-les opinions - Répondre aux questions
FORMATION GERER LE STRESS AVEC DES TECHNIQUES DE L'ACTEUR ET AVEC COUE	«Ce qui est à l'origine du stress, ce n'est pas la situation dans laquelle on se trouve, mais ce sont les pensées négatives»	- Mieux se connaître - Comprendre les mécanismes des émotions - Faciliter les échanges entre les individus - Améliorer ses capacités d'adaptation - Améliorer sa communication

Formations par thématiques



FORMATION COMMUNICATION INTERPERSONNELLE	« Une rencontre, c'est quelque chose de décisif, une porte, une fracture, un instant qui marque le temps et crée un avant et un après. » Éric-Emmanuel Schmitt	-Prendre conscience de son mode de communication et de son impact -Améliorer sa communication avec les autres.
FORMATION LEADERSHIP	« Un vrai leader n'a pas besoin de conduire. Il suffit qu'il montre le chemin. » Henry Miller	-Permettre au manager de prendre conscience de l'image qu'il véhicule autour de lui et lui donner les outils pour développer une « présence » et développer son leadership - Développer la positivité et la capacité à motiver - Du plaisir à l'exemplarité, deux piliers du Leader

FORMATION POSITIVITE EN ENTREPRISE	«Une pensée, bonne ou mauvaise, que nous avons en tête est pour nous la réalité, et a tendance à se réaliser.» Emile Coué	- Prendre conscience de ses pensées limitantes et de son vocabulaire négatif - Utiliser à bon escient certains réflexes acquis en matière de communication ou les supprimer s'ils sont négatifs ou génèrent du négatif - Disposer d'un panel d'outils permettant une évolution et une adaptation des attitudes positives et des comportements positifs - Découvrir et adopter l'autosuggestion consciente (approche de Coué) -Développer un impact positif et une « positive attitude »
FORMATION GESTION DE CONFLIT	Le Conflit est neutre, c'est la manière dont je vais le gérer qui sera positive ou négative.	-Comment gérer mon impulsivité ? - Comment exprimer mon ressenti sans culpabiliser ? - Comment réagir face à une colère ? - Comment rétablir le dialogue quand l'autre est fermé ? - Comment défendre efficacement mes intérêts. - Comment développer une juste autorité et une pleine compréhension.



Formations dédiées par profil

FORMATION MANAGER	<ul style="list-style-type: none"> Assise de son autorité - Parler pour être écouté, compris, retenu. - Parler en Public - Prendre la parole - Animer une réunion - Développer son leadership 	<ul style="list-style-type: none"> - Ancrer son autorité - Augmenter sa capacité de conviction - Découvrir et développer son charisme
FORMATION FORCE DE VENTES	<ul style="list-style-type: none"> - Mieux se vendre, pour vendre mieux - Renforcer sa confiance en soi et se dynamiser 	<ul style="list-style-type: none"> - Accroître ses atouts pour être plus efficace - Surmonter le stress et les conflits
FORMATION COLLABORATEUR	<ul style="list-style-type: none"> Les bases d'une communication efficace 	<ul style="list-style-type: none"> - Réduire les difficultés et les blocages - Prendre conscience de ses possibilités - Contrôler son émotion - Renforcer l'intégration et la cohésion des collaborateurs
FORMATION RETOUR A L'EM- PLOI	<ul style="list-style-type: none"> Confiance en soi & Faire la différence 	<ul style="list-style-type: none"> - Reprendre confiance en soi - Optimiser ses potentialités - S'ouvrir vers l'extérieur - Aider au reclassement ou favoriser l'out-placement



Formations Management à la carte

AXES MANAGEMENT	Réussir le management de l'équipe et la délégation
	Réussir la définition et l'évaluation des objectifs
	S'investir et s'affirmer
AXES COMMUNICATION	Réussir la rédaction d'écrits efficaces
	Réussir les présentations orales
	Réussir à décider de son temps
	Réussir l'animation des réunions

Thèmes possibles

Thème axes management

- Les huit leviers de l'efficacité et de la motivation
- Les trois clés de la délégation
- Les deux facteurs de la motivation au travail
- Le couple «infernale» objectifs/moyens
- L'évaluation et l'auto-évaluation
- La réalisation de constats partagés fondés sur des faits
- Exprimer sa conviction positive ou négative : Dire
- Savoir dire non à un collaborateur
- Résoudre un différend

Thème axes communication

- Rédiger une lettre, un mail, une note
- Structurer une proposition
- Formaliser un compte-rendu de décisions ou d'actions
- Présenter un projet de manière convaincante
- Rédaction et conception des supports
- Convaincre le public
- Définir son profil temps : « Temps M » ou « Temps P »
- Identifier les 32 voleurs de temps
- Décider une action pour 5 situations clés (entretien, téléphone, collaborateurs, réunion, mail)
- Respecter les 5 lois de la vie d'un groupe

Formations sur mesure

« Ce que nous devons apprendre à faire, nous l'apprenons en le faisant » Aristote

Toutes les formations Pygmalion Communication sont disponibles sur-mesure pour répondre à des besoins spécifiques ou concevoir un parcours complet pour accompagner des équipes.

3) COACHING



Accompagnement d'équipe	<ul style="list-style-type: none"> - Implication du manager avec le cas échéant accompagnement individuel (coaching) - Accompagnement de l'équipe avec des outils adaptés et un univers créatifs : Le théâtre et les techniques de l'acteur ou les arts plastiques - Co-construction de supports et de règles de fonctionnement validés et acceptés par tous pour mieux vivre ensemble en entreprise et être plus performant - Motivation et positivité
Accompagnement individuel	<ul style="list-style-type: none"> - Développer et renforcer ses atouts au service de sa fonction. - Valoriser ses talents et mettre en avant son potentiel au service de ses besoins - Mise en place d'un processus de changement d'attitude et de comportement pour renforcer ses performances

COACHING POLITIQUE	<ul style="list-style-type: none"> - Clarifier une vision, un projet, des axes de campagne ou de communication - Affirmer un leadership - Souder et booster une équipe candidate à des élections ou une équipe qui démarre un mandat
COACHING PRISE DE PAROLE	<ul style="list-style-type: none"> - Parler en Public - Prendre la parole - Animer une réunion - Développer et renforcer une image forte en communication personnelle tout en respectant la singularité de l'individu - Acquérir des moyens et des outils pour que le comportement et les attitudes soient en adéquation avec l'image désirée
COACHING ORAUX DE CONCOURS & DEFENSE DE THESE	<ul style="list-style-type: none"> - Acquérir des moyens et des outils pour que la prestation soit efficace - Répéter, mettre en scène, gérer le stress, dépasser les blocages, retrouver de l'aisance...
DEVENIR « MANAGER- COACH »	Développer des compétences de coach : l'art de l'écoute, du questionnement, du feed back, l'art de la relation...



4) SÉMINAIRE

MOTIVATION ET POSITIVITE

Le séminaire Motivation et Positivité est riche en découvertes sur soi et sur les autres.

A l'issue de celui-ci, les participants sont amenés à savoir positiver, à trouver les ressorts de la motivation et à les partager au sein d'une équipe dans un cadre professionnel. L'entreprise et ses dirigeants sont alors en mesure de connaître et d'utiliser les talents et les motivations de chaque collaborateur.

Le but est aussi de renforcer l'esprit collectif au sein des organisations et de favoriser l'engagement de chacun vers l'atteinte d'un objectif.

Ce séminaire est disponible sur demande et conçu sur-mesure.

LUC TEYSSIER D'ORFEUIL

LUC TEYSSIER D'ORFEUIL

Formé au coaching, Luc Teyssier d'Orfeuil est membre de la commission « coaching politique » d'ICF France, la branche française de l'International Coach Fédération qui regroupe 21000 coachs à travers le monde. Il a été 4 ans au Conseil d'Administration. Il est aussi membre du réseau Médiat Coaching.

Il fonde en 1988 le studio Pygmalion pour les comédiens professionnels, auquel s'ajoute en 2001 Pygmalion Communication, pour le monde de l'entreprise.

Coach et formateur en communication orale, comportementale et managériale, Luc Teyssier d'Orfeuil possède plus de 25 années d'expertise dans la formation et dans l'accompagnement individuel et d'entreprise.

En tant que spécialiste reconnu de la méthode Coué, il a été co-organisateur du 1er Congrès international de la Méthode Coué, en septembre 2011 à Nancy. Il est également membre de la Ligue des optimismes de France.

En plus des formations, des coachings et des séminaires qu'il anime pour Pygmalion Communication, il partage ses connaissances via les sites web de la plateforme « mieux vivre en entreprise » dont il est l'auteur, et à travers de nombreux ouvrages qu'il co-écrit :



PETIT DICTIONNAIRE DE PENSEES POSITIVES, Luc Teyssier d'Orfeuil, Jean-Pierre Magnès, édition Bréal, 2009

LA METHODE COUE AUTOSUGGESTION CONSCIENTE, Luc Teyssier d'Orfeuil, Jean-Pierre Magnès, Collection Eyrolles Pratique, mai 2011

ETRE HEUREUX AVEC LA METHODE COUE, Luc Teyssier d'Orfeuil, Jean-Pierre Magnès, août 2012

LA MOTIVATION POUR LES NULS, Gillian Brun, août 2012

TÉMOIGNAGES



« Un stage très positif, on en sort grandi, permet de prendre conscience de ses qualités et d'avoir des axes d'amélioration avec des outils simples et pratiques. Ça va plus loin que la simple prise de parole »,
Groupe Publicis - stage Prise de parole, septembre 2014



« Un stage qui permet de mieux se connaître, de découvrir de nouvelles ressources et de prendre du recul. Indispensable pour se développer »,
Brico Dépôt - stage Posture de Leader pour un directeur de magasin, septembre 2014



« A faire absolument, riche en apport de différentes techniques qui permettent de varier nos animations »,
« Permet d'apprendre sur son propre style de formateur et sur soi »,
Formateurs Ifogeco Mr Bricolage - stage Formation de formateur, mars 2014



« Recommandation positive », « cela change sa façon de communiquer et l'améliore », « Allez-y c'est de la balle ».
Consultants Axoma - stage Prise de Parole, mars 2014



« Intéressant, permet de se découvrir des talents insoupçonnés et d'améliorer tant la préparation à la prise de parole que la prestation elle-même. Permet de gagner en confiance ».
Anne P. Akzonobel - stage Prise de Parole, mars 2014



« Un très bon stage pour améliorer la prise de parole aussi bien pour les techniques proposées que pour les retours sur les prestations effectuées, j'ai commencé à y prendre goût ».
Andréi C. Publicis - stage Prise de Parole janvier 2014



« Merci d'avoir respecté toutes les personnalités et d'avoir accompagné chacun d'entre nous tant individuellement que collectivement. Cette formation va mûrir, elle a changé le regard que je porte sur moi. Une formation à consommer sans modération qui permet de comprendre que rien n'est impossible. »
E. S. Elus Adjoint au Maire, Mairie d'Ile de France - stage communication novembre 2014



Découvrez Luc Teyssier D'Orfeuil en vidéo
<https://www.youtube.com/watch?v=GPo033kwqHQ>

Contact Pygmalion Communication

Luc Teyssier d'Orfeuil

117 avenue Verdier 92120 MONTROUGE

Contact Presse

40 degrés sur la banquise

Julie Semeyn

46 place Jules-Ferry 92120 MONTROUGE

TÉL. : 01 40 92 71 43