

PROGRAMME DE

FORMATION



MODULE 6:

COMMENT PASSER À L'ACTION ?

mis à jour juillet 2025

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93830797583
du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Le module de formation 6: "Comment passer à l'action ?" vise à prendre part positivement à la dynamique d'une équipe et à contribuer au succès global d'une organisation.

Il fait partie de la formation complète "Autonomie bien-être boostez votre potentiel" qui a pour objectif de développer les **compétences techniques** telles que la gestion de projet. Des **compétences relationnelles**: communication, travail en équipe, négociation, empathie. Des **compétences comportementales**: adaptabilité, sens de l'initiative, gestion du stress, rigueur et organisation, esprit critique. Où encore des **compétences en leadership** pour les postes d'encadrement: motivation d'équipe, prise de décision, gestion des conflits, gestion de la performance.

Ces compétences permettent de **favoriser la cohésion, d'améliorer la productivité et le développement de chaque membre**. Elles sont également indispensables pour **assurer le succès à long terme** du salarié dans un environnement professionnel en constante évolution.

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Le module 6: "Comment passer à l'action ?" s'adresse aux **salariés encadrants ou non** d'une entreprise **privée ou publique**.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière n'est exigée pour pouvoir s'inscrire à ce module. Pour **les personnes en situation de handicap**, merci de bien vouloir contacter Séverine CANONE afin d'échanger sur les possibles aménagements de la formation.

DURÉE DE LA FORMATION

La durée de ce module de formation est de **3 heures**.

CONTENU PÉDAGOGIQUE

L'objectif global de ce module est de fournir aux participants les outils et les connaissances nécessaires pour améliorer leurs performances mentales et physiques. Tout cela dans l'idée d'être et de se sentir plus performant, plus réactif et plus alignés avec les tâches professionnelles du quotidien. Ces nouveaux outils et nouvelles compétences acquis contribueront à la réussite globale de l'organisation dans laquelle ils travaillent.

Objectifs:

- Développer la capacité à initier une mise en action personnelle durable en identifiant ses freins, en analysant les leviers de motivation et en appliquant des outils concrets favorisant le passage à l'action.
- Développer des compétences pour améliorer l'énergie, la clarté mentale, la concentration et la gestion du stress, tout en favorisant la créativité, la cohésion d'équipe et la prévention des maladies dans un environnement professionnel exigeant.

Le contenu pédagogique, lui est composé de:

MODULE 6 - partie 1: Identifier ses freins internes

- **Ce que font les stagiaires**

Ils commencent par prendre conscience de leurs freins personnels grâce à un outil visuel d'auto-diagnostic (liste de freins à entourer).

En binôme, ils partagent et verbalisent leur frein principal, en l'illustrant par des situations concrètes de leur vie.

Ils notent comment ce frein agit dans leur quotidien, ce qu'il provoque et ce qu'il empêche.

- **Ce qu'ils apprennent**

Grâce à un apport théorique structuré, les stagiaires découvrent les 4 grands freins psychologiques majeurs au passage à l'action :

- le flou, la peur, le perfectionnisme, et le manque d'énergie.

Pour chaque frein, ils apprennent à :

- Le reconnaître dans leur vie.
- En comprendre les conséquences concrètes.
- Utiliser des exercices pratiques simples pour commencer à le dépasser.

MODULE 6 - partie 2: Se reconnecter à son "Pourquoi"

Les participants remplissent une étoile d'action à 5 branches, où ils formulent :

- Ce qu'ils veulent faire.
- Pourquoi c'est important pour eux.
- Ce qu'ils ont à y gagner.
- Ce qu'ils redoutent s'ils passent à l'action.
- Ce qu'ils risquent de perdre s'ils ne le font pas.

Ils partagent ensuite leur étoile en petit groupe pour renforcer la clarté et l'engagement.

- **Les stagiaires apprennent :**

- Que l'intention personnelle est un moteur puissant, souvent oublié ou confus.
- À relier leur objectif à une motivation intrinsèque (plaisir, sens, valeurs) plutôt qu'à une pression extérieure (attentes, regard, récompense).
- À formuler un objectif clair, atteignable et motivant grâce à l'introduction de la méthode SMART (Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste, Temporel).

MODULE 6 - partie 3: Découper et ritualiser l'action

En petit brainstorming, ils imaginent comment rendre une action "ridiculement facile", pour dépasser la peur de commencer.

Puis, ils remplissent un plan d'action mini-mini :

- Objectif précis
- Micro-action associée
- Déclencheur (moment, habitude)
- Heure/jour exact
- Plan B simple en cas d'imprévu

- **Les participants apprennent :**

- À s'appuyer sur la stratégie des 1% : le progrès marginal.
- Que l'action crée la motivation (loi de Newton) : commencer, même petit, est plus important que planifier longtemps.
- À se poser la question d'identité : "Qui je choisis de devenir à travers cette action ?" → En s'identifiant comme une personne qui agit, même à petite échelle.

MODULE 6 - partie 4: Engagement concret – 48h pour agir

Les stagiaires en silence, choisissent et écrivent une action précise qu'ils s'engagent à réaliser dans les 48h.

Ils notent pourquoi cette action est importante aujourd'hui.

Ils désignent une personne de confiance (ou un buddy dans l'atelier) à qui ils peuvent rendre compte de leur avancée.

- **Ce qu'ils apprennent :**

- Que l'engagement public ou partagé augmente fortement les chances de passage à l'acte.
- Le rôle puissant d'un "buddy" (binôme de soutien mutuel) : partage régulier, encouragement, responsabilité douce.
- À sortir de l'isolement et à créer du lien autour de leur démarche.

MOYENS TECHNIQUES

En accompagnement de cette formation nous donnons à chaque participant un livret d'accompagnement. Ce dernier leur permet, premièrement, de mettre en pratique les outils appris lors de ce module, deuxièmement, de personnaliser les outils à leur personne et troisièmement, de bénéficier des savoirs et outils après la formation. Ils retrouveront à l'intérieur toutes les informations nécessaires afin d'être autonome dans leur recherche de performance. C'est un guide qu'ils pourront relire régulièrement.

Un groupe pourra également être créé entre le formateur et tous les participants pendant une durée d'un mois minimum. Ce groupe permettra un accompagnement et un suivi des participants. Ces derniers pourront poser toutes les questions suite à la formation et à la mise en place d'outils personnalisés dans leur quotidien.

A l'aide de ce groupe, le formateur pourra également motiver les participants afin de poursuivre et de réussir au mieux leur évolution.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

A la fin de ce module, une évaluation des acquis sera réalisée via un Questionnaire à Choix Multiples (QCM) pour s'assurer de la bonne acquisition des connaissances et compétences visées par les objectifs du module.

Un questionnaire de satisfaction sera également fourni, nous permettant de recueillir les avis des participants quant à la qualité de la prestation qui leur a été délivrée.

MODALITÉS DE SUIVI

A l'issue de chacun des quatre modules, un test de type Questionnaire à Choix Multiple (QCM) viendra vérifier la bonne acquisition des connaissances par le bénéficiaire de la formation.

MÉTHODE MOBILISÉE

L'organisme de formation "Sève Formation" fait le choix, aujourd'hui, de ne pas autoriser la formation à distance.

La formation aura donc lieu en présentiel au sein de l'entreprise ou dans une salle de formation adaptée, louée par le client.

MODALITÉ D'ACCÈS

Pour s'inscrire à la formation, vous pouvez me contacter au 06.22.27.03.26, ou remplir le formulaire d'inscription qui se trouve sur le site internet de l'organisme:

www.seve-formations.fr

DÉLAI D'ACCÈS

Le délai d'accès entre l'inscription et le début de la formation est au minimum de 15 jours, selon les possibilités du calendrier.

TARIF DE LA FORMATION

Le tarif du module 6 "**Comment passer à l'action ?**" s'élève pour les **3h** de formation à **525 € TTC** (toutes taxes comprises).

Des aménagements de paiements peuvent être envisager entre l'organisme de formation "Sève Formations" et le client en fonction des possibilités.

Nous avons hâte de venir vous rencontrer !



Séverine CANONE

📞 06.22.27.03.26

✉️ severine.canone

🌐 www.seve-formations.fr

✉️ severine.canone@gmail.com