



2019

Franchissez le pas

FORMATIONS

Intra-entreprise

Développement des capacités comportementales

Gagner en autonomie et sortir des dépendances.....	4
Gérer les émotions.....	4
Améliorer sa confiance en soi.....	5
Gérer les situations conflictuelles.....	5
Faire face aux situations stressantes.....	6
Gérer des situations d'agressivité.....	6
Développer son potentiel par le savoir-être.....	7

Développement des capacités en communication

Renforcer sa communication au sein de son équipe.....	8
Une communication authentique et constructive au travail.....	8

Développement des capacités managériales

Manager une équipe – les fondamentaux.....	9
Négociation efficace dans son quotidien professionnel.....	9
L'entretien annuel d'évaluation.....	10

Efficacité professionnelle

Gérer son temps	10
Le mail efficace	11
L'Accueil et Force de Vente.....	11

FORMATIONS SPECIFIQUES

La Relation d'aide.....	12
L'Hôtellerie-restauration.....	13

FORMATION INNOVANTE : L'équiformation

Présentation.....	14
Les formations disponibles.....	15

LES + DE CAPITAL HUMAIN

Les atouts	16
------------	----

Capital Humain est un organisme de formation spécialisé dans les **relations humaines**, et intervient dans les entreprises Calédonienne depuis 2007.

En constante évolution et création de plan de formation, Capital Humain renforce chaque année, son équipe de formateurs et s'étend dans les domaines :

- des capacités comportementales (confiance en Soi, gestion de conflit..), accompagne les particuliers et entreprises au changement, réalise des séances de coaching, de cohésion d'équipes (changement de direction, d'organisation, de stratégie etc....), met en place des médiations (entre deux personnes, deux services etc....), intervient en insertion en réalisant des suivis de demandeurs d'emplois,
- de la communication Bienveillante avec une équipe de formateurs spécialisés dans les approches « Faber et Mazlish », « Communication *NonViolente* »
- d'Hôtellerie-Restauraton,
- de l'équiformation

Une formule originale et parfois innovante pour des formations de qualité

Nos formations reposent sur du pratico-pratique, avec des mises en situation vivantes, de nombreuses démonstrations, jeux de rôle, autotests....

Nous favorisons une **ambiance conviviale**, simple et détendue afin que chacun puisse évoluer dans un climat de confiance propice à l'apprentissage.

Nos formations sont **efficaces** et offrent des expériences à vivre au cœur des émotions et de nos capacités humaines.

Un lieu de formation convivial en plein Nouméa

Nous pouvons mettre à disposition des locaux de formation se trouvant dans une villa au calme sur les hauteurs de la vallée du Tir où nous disposons de deux espaces de formations et de bureaux privatifs.



En fonction de la météo nous utilisons la salle extérieure ou la salle intérieure climatisée

Les avantages :

- ✓ Situation idéale à 5 mn de Ducos, Doniambo, centre ville et la VDC
- ✓ Parking facile
- ✓ Accès à la cuisine et ses facilités : thé, café, frigo, micro-ondes, lave-vaisselle
- ✓ Possibilité de déjeuner sur place
- ✓ Tables modulables, paper-board, tableau blanc
- ✓ Calme et entouré de verdure

FORMATIONS

Développement des capacités comportementales



GAGNER EN AUTONOMIE ET SORTIR DES DEPENDANCES

Formation 14h

Visez-vous l'indépendance à tout prix ? Est-ce que les personnes dépendantes vous agacent ? Vous pensez qu'avoir des besoins face aux autres n'est pas normal dans une relation ? Cette formation vous montrera que c'est fondamental et vous permettra de rétablir une interdépendance saine face à une dépendance affective qui nous nuit et qui nuit à la relation.

Public : toute personne souhaitant actionner de nouveaux leviers de performance individuelle et collective, disposer d'un temps de recul pour remettre en cause ses habitudes et ses pratiques quotidiennes.

Objectifs :

- Définir les termes : dépendance, indépendance et autonomie affective
- Identifier et énumérer ses propres dépendances
- Identifier les besoins, les manques et croyances correspondantes
- Reconnaître les mécanismes de dépendances mis en place
- Déterminer des actions concrètes pour limiter la dépendance

GERER SES EMOTIONS

Formation 21h

Que faire devant quelqu'un qui s'énerve, pleure ou qui s'effondre ? Que dire à quelqu'un qui aborde une situation très intime ? Que faire de nos peurs, nos sentiments de tristesse, de colère ?

L'émotion est une forme d'intelligence, une compétence qui repose sur la conscience de soi et de ses propres ressentis et sentiments. Cette capacité se prolonge dans l'écoute des autres et crée une plus grande efficacité dans les rapports interpersonnels.

Public : tout public.

Objectifs :

- Acquérir les outils et méthodes nécessaires afin de comprendre vos émotions en tout temps et en toutes circonstances.
- Accueillir les émotions pour demeurer pleinement efficace lors de situations délicates.
- Mettre des actions concrètes en place, l'émotion vous servant de point d'appui, et ainsi améliorer votre vie professionnelle ou vos relations aux autres.



Dates session inter entreprises, animée par Marc Daroux

Lundi 9, mardi 10 et jeudi 26 septembre 2019

DEVELOPPER LA CONFIANCE EN SOI

Formation 21h

La confiance en soi est au cœur des attitudes au travail :

- Comment s'exprimer clairement devant un groupe ou face sa hiérarchie ?
- Comment oser aborder une personne avec qui nous avons un contentieux ?
- Comment exprimer un besoin ou une critique de manière constructive ?
- Comment prendre une bonne décision ou inspirer confiance ?
- Comment rester calme devant quelqu'un d'agressif ou de passif ?

Tout cela est possible grâce à la confiance en soi...et la confiance en soi peut se retrouver

Public : Toute personne souhaitant développer sa confiance en soi pour mieux s'exprimer professionnellement.

Objectifs :

- Faire un état des lieux de sa confiance en soi
- Prendre conscience de ses points forts et de ses points faibles,
- Avoir une vision réaliste de l'échec
- Bien choisir ses objectifs professionnels
- Comprendre les notions d'acceptation, de responsabilité et d'affirmation de soi
- Découvrir ses buts de vie (professionnels, personnels..)
- Pratiquer la cohérence, l'intégrité.

GERER LES SITUATIONS CONFLICTUELLES

Formation 21 h

Le conflit est inévitable dans toute forme de relation interpersonnelle. Correctement géré, il peut améliorer la vie du groupe, permettre l'évolution de manière positive, resserrer les liens et augmenter la cohésion. En revanche sa mauvaise gestion peut se révéler catastrophique dans l'entreprise.

Public :

Toute personne souhaitant mieux gérer l'agressivité et le conflit dans sa vie professionnelle.

Objectifs :

- Connaître les aspects d'un conflit
- Développer la confiance en soi face aux tensions
- Désamorcer l'agressivité d'un tiers avec la méthode AMERICA
- Utiliser une communication bienveillante tout en restant ferme
- Intervenir comme médiateur dans une situation de conflit (médiation)

FAIRE FACE AUX SITUATIONS STRESSANTES

Formation 14 h

Pour le meilleur et pour le pire, le stress fait partie de notre vie quotidienne. Certaines contraintes de notre situation professionnelle rendent sa pression plus insupportable qu'autrefois. La nécessité d'apprendre à le gérer est devenue une clef pour l'équilibre et la réussite de tout un chacun.

Public : Toute personne désirant s'adapter plus justement aux situations de stress et concilier équilibre et performance.

Objectifs :

- Réduire ou prévenir le stress négatif qui nuit autant à la santé qu'à l'efficacité
- Comprendre ce qu'est le stress et différencier stress positif et stress négatif
- Faire un état des lieux de son propre stress et se construire un plan personnel d'action

GERER DES SITUATIONS D'AGRESSIVITE

Formation 21 h

Que faire lorsque quelqu'un vous insulte, vous agresse verbalement ?

Que ce soit un client ou un collègue, nous ne sommes pas toujours « armés » pour faire face à ces situations souvent déstabilisantes, cette formation vous permettra de comprendre le mécanisme de l'agressivité et de mettre en place des techniques pour vous protéger et garder une communication apaisée.

Public : toute personne en contact avec la clientèle

Objectifs :

- Comprendre le mécanisme de l'agressivité
- Utiliser des techniques pour développer la maîtrise de Soi face à la violence d'un tiers
- Communiquer de façon apaisée lors de situations conflictuelles



DEVELOPPER SON POTENTIEL PAR LE « SAVOIR ETRE »

Formation 21 h

Pour donner son plein potentiel dans l'entreprise et pouvoir évoluer professionnellement le « savoir être » est au moins aussi important que le « savoir faire ».

L'écoute, la communication, l'affirmation dans l'empathie, la compréhension globale, l'ouverture d'esprit, sont des qualités qui se développent grâce à une meilleure connaissance de soi pour pouvoir communiquer sur les vrais enjeux et identifier ses ressentis pour se positionner et s'affirmer dans l'empathie et le respect mutuel avec ses collègues et sa hiérarchie.

Public : le personnel opérationnel qui souhaite mieux se positionner dans l'entreprise et exprimer son plein potentiel. Il est conçu de manière interactive et comporte beaucoup de démonstrations, travaux pratiques, mises en situation, jeux de rôle, etc.

Objectifs :

- ☑ Comprendre les origines du manque de confiance en soi, ses conséquences et manifestations
- ☑ Repérer les deux écueils du manque de confiance : le comportement inhibé (paillasson) et le comportement agressif (hérissou)
- ☑ Développer l'empathie et l'auto-empathie
- ☑ Pratiquer une communication Bienveillante
- ☑ Comprendre les interactions entre la relation à soi et la relation à l'autre



Développement des capacités en communication

RENFORCER LA COMMUNICATION AU SEIN DE SON EQUIPE

Formation 21 h

Communiquer est un acte professionnel multi-quotidien avec sa hiérarchie, ses partenaires, ses clients, et avec les membres de son équipe !

Cette formation vous permettra, de façon innovante, d'améliorer votre communication au quotidien et renforcer votre efficacité au sein de votre équipe.

Public : Toutes entreprises, managers, chefs de service, désireux de renforcer la communication au sein de leurs équipes en situation professionnelle

Objectifs :

- Gagner en efficacité et en performance dans sa communication quotidienne
- Adopter la bonne posture pour atteindre votre objectif tout en préservant la qualité de la relation au sein de votre équipe
- Adopter des attitudes favorisant la cohésion
- Entretenir une communication bienveillante dans le temps

Cette formation, participative et active, avec un outil innovant : l'Escape Game
Durant une ½ journée ce jeu d'équipe est intégré dans la formation, permettant alors au formateur d'être aux 1^{ères} loges pour visualiser et permettre une prise de conscience des participants sur leurs modes de fonctionnement et de communication, dans des conditions où l'esprit d'équipe doit être de mise pour arriver aux résultats demandés !



UNE COMMUNICATION AUTHENTIQUE ET CONSTRUCTIVE AU TRAVAIL

Formation 28h-4 jours

Formation basée sur la Communication NonViolente (CNV) : Marque déposée par Marshall Rosenberg et soumise à un enseignement et philosophie respectueux de tous.

Sonia ILLE, gérante de Capital Humain fait partie de l'Association COMMUNICATION PACIFIQUE (www.communication-pacifique.nc), et s'est engagée depuis 4 ans dans ce fabuleux processus.

Capital Humain garantit des formateurs ayant une formation solide en Communication NonViolente (+ de 20 jours de formation avec des formateurs certifiés et qui sont engagés comme candidat sur le chemin de certification du CNVC)

Public

Toute personne désireuse d'améliorer la qualité de sa communication et des échanges avec les autres dans son environnement professionnel et d'instaurer un climat bienveillant.

Objectifs :

- Identifier les obstacles à la communication coopérative
- Clarifier ce qui se passe en soi
- Améliorer la qualité de sa communication et de son savoir-être
- Développer une écoute empathique
- Susciter la coopération
- Exprimer de la reconnaissance et de la gratitude pour les réussites
- Transformer les désaccords en opportunités de dialogue



Dates session inter entreprises : 8, 9, 29 et 30 avril 2019

Capital Humain - BP 9392 – 98 807 Nouméa Cedex - Tél : 76.95.49

sonia@capitalhumain.nc – RCS NOUMEA 2007 B 873414 (2007B705) - Ridet: 873 414.001

Développement des capacités managériales

MANAGER UNE EQUIPE - LES FONDAMENTAUX

Formation 28 h

L'encadrement et la gestion d'une équipe sont aujourd'hui tout aussi importants que le savoir faire pour un manager. Prendre du recul tout en intervenant dans un quotidien des plus complexes, amener son équipe à atteindre des résultats est l'enjeu permanent de tout chef d'équipe. Cette formation apporte des outils concrets pour évoluer efficacement.

Public : Toute personne qui doit prendre une responsabilité managériale ou accroître son efficacité managériale : nouveaux managers ou techniciens qui changent de fonction.

Objectifs :

- Acquérir des outils et des méthodes d'animation d'équipe
- Repérer son mode de communication
- Utiliser les outils performants pour encadrer son équipe
- Gérer son temps et celui des ses équipes
- Désamorcer les situations difficiles en appliquant les étapes d'une communication bienveillante

NEGOCIATION EFFICACE DANS SON QUOTIDIEN PROFESSIONNEL

Formation sur 14h - 21h - 28h

La négociation est un acte professionnel multi-quotidien avec les membres de son équipe, sa hiérarchie, ses partenaires, ses clients, etc.

Cette formation vous permettra de renforcer votre efficacité dans ces situations en vous apportant des outils et des points de repère pour vous aider à maîtriser les fondamentaux.

Public : Toute personne désireuse d'améliorer son comportement en situation professionnelle

Objectifs :

- Gagner en efficacité et en performance dans ses négociations quotidiennes
- Adopter la bonne posture pour atteindre votre objectif tout en préservant la qualité de la relation
- Adopter des comportements constructifs et gagnants-gagnants
- Mieux gérer les pressions et les pièges de la négociation et sortir des situations tendues

L'ENTRETIEN ANNUEL D'ÉVALUATION

Formation 14h -21 h

L'entretien annuel est un outil d'évaluation et de motivation dans l'entreprise. Il permet au manager de mieux cerner les résultats individuels de ses collaborateurs et de mieux comprendre leurs motivations afin d'optimiser les résultats de son équipe. Il permet au collaborateur d'obtenir un feedback objectif sur son travail et ses résultats et mieux comprendre les attentes de sa direction.

Public : Toute personne amenée à mener des entretiens annuels d'évaluation dans l'entreprise, Manager.

Objectifs :

- Connaître les étapes de l'entretien
- Préparer l'entretien et définir les points à aborder
- Utiliser les attitudes d'écoute et la reformulation
- Séparer les faits des opinions,
- Négocier des objectifs SMART
- Engager la motivation sur l'avenir
- Savoir remplir le document interne d'EAE



Efficacité professionnelle

GERER SON TEMPS

Formation 14 h-21h

La gestion du temps est le grand challenge de notre époque, particulièrement dans l'entreprise. Il existe des méthodes et des techniques simples qui peuvent à la fois vous simplifier la vie et vous permettre de faire du temps votre allié pour mieux optimiser votre temps de travail, être plus performant tout en restant centré.

Public : Toute personne souhaitant améliorer de façon durable sa gestion du temps.

Objectifs :

- Acquérir des outils et des méthodes de gestion du temps et d'organisation
- Savoir hiérarchiser et planifier ses priorités et celles des autres
- Prendre du recul et conserver son centrage

LE MAIL EFFICACE



L'importance, parfois insoupçonnée, de la forme, du contenu de nos mails que nous envoyons en interne à nos collègues ou bien en externe à nos clients, nos fournisseurs, est bien réelle dans notre quotidien où nous allons vite et de plus en plus vite. Nous devons être efficaces et pertinent !

Cette formation tout public, vous surprendra et vous permettra d'améliorer de façon concrète cette communication écrite. Niveau 1 et Approfondissement proposé.

Objectifs :

- Communiquer clairement par écrit
- Place du mail dans une structure professionnelle et historique
- Différencier les mails en interne et en externe
- Gagner en efficacité



ACCUEIL ET FORCE DE VENTE

Formation 24h

Comment allier un accueil de qualité tout en augmentant les ventes tout en considérant les besoins et attentes du client ? Cette approche remet le client au cœur de nos priorités tout en valorisant l'image de l'entreprise et les produits de l'entreprise.

Public : Toute personne en relation de vente avec la clientèle

Objectifs

- Ajouter une dimension commerciale à la qualité du service accueil.
- Acquérir et mettre en œuvre des réflexes pour vendre
- Mettre en valeur les produits et services de l'entreprise



FORMATIONS SPECIFIQUES

Sur mesure, ou en Intra-entreprise

LA RELATION D'AIDE

28h - 36h-42h

« La relation d'aide psychologique est une relation permissive, structurée de manière précise, qui permet au sujet d'acquérir une compréhension de lui-même à un degré qui le rende capable de progresser à la lumière de sa nouvelle orientation.

Cette hypothèse a un corollaire naturel : toutes les techniques utilisées doivent avoir pour but de développer cette relation libre et permissive, cette compréhension de soi dans l'entretien d'aide, et cette orientation vers la libre initiative de l'action. »

Public : toute personne travaillant dans le social et le soin à la personne (éducateur spécialisé, assistant social, paramédical, médical...)

Objectifs :

- S'interroger sur ce qu'est la relation d'aide, ce que l'on peut attendre des soignants
- dans ce domaine, leurs limites, le cadre de leurs interventions...
- Découvrir des techniques concrètes d'écoute et d'aide relationnelle
- Se sentir plus sûr de soi face à des personnes agressives, tristes ou anxieuses
- Développer les qualités d'écoute et de compréhension auprès des patients
- Être capable de trouver et garder une « bonne distance » relationnelle
- Apprendre à repérer ses propres jugements
- Mise en situation réelle durant toute la formation



HOTELLERIE-RESTAURATION

Formations sur mesure

Un diagnostic est réalisé avant l'élaboration d'un plan de formation et adapté aux besoins réels de l'entreprise

HYGIENE ET EFFICACITE EN CUISINE

- « Hygiène et entretien des locaux »- 20h
- « Optimiser l'utilisation des produits d'entretien » -12h
- « L'hygiène en restauration commerciale » - 12h
- « Les bonnes pratiques d'Hygiène en Cuisine » -24h
- « Perfectionnement du travail en cuisine » - 24h

SERVICE EN SALLE

Formation modulable selon les besoins réels identifiés

- « Service en salle » -20h-24h-32h
- « Accueil et convivialité »-24h-32h
- « Gestion des stocks et approvisionnement »-16h

ACCUEIL ET FORCE DE VENTE

- « Accueil et Force de Vente » -20h-24h
- « Optimiser l'Accueil dans sa structure »- 28h

RECEPTION D'HOTEL

- « L'accueil client à la Réception d'un hôtel » -35h

HOUSEKEEPING

- « Gouvernante en hôtellerie » - 24h/36h
- « Femme de Chambre – Technique de Base » -36h
- « Rôle et Fonctions de la lingère » -20h

ANGLAIS ET JAPONNAIS ADAPTE A L'HOTELLERIE - RESTAURATION

Service Housekeeping- réception- Restaurant

Niveau Débutant -21 h (14 séances de 1h30)

Niveau Intermédiaire – 18h (12 séances d'1h30)

Nous consulter au 76.95.49 ou sonia@capitalhumain.nc



FORMATIONS INNOVANTES AVEC L'EQUIFORMATION



QU'EST-CE QUE L'EQUIFORMATION ?

Au milieu d'un grand rond, un cheval évolue librement. Près de lui, un individu marche dans le sable, un peu désespéré, curieux, parfois inquiet... Sans le toucher, il tente d'établir un lien avec l'animal et de lui faire faire des exercices précis.

Dans un coin, un œil expert scrute les mouvements les plus infimes du cheval qui le renseigne sur ce qu'il perçoit de l'individu qui tente d'entrer en contact avec lui. Essais, débriefings, changements tactiques, nouvelles tentatives, peu à peu, les masques tombent, les certitudes vacillent, les émotions émergent.

L'équiformation fournit des clés pour apprendre à créer du lien ou à améliorer sa communication, verbale comme non verbale ; il permet d'explorer les pistes d'un management collaboratif, ouvert et humain.

En se mesurant au cheval, au sens de l'évaluation, pas de l'affrontement, le manager, le dirigeant, le collaborateur, prend conscience de ses modes de fonctionnement et ressort de cette expérience fasciné, sinon transformé.

Intelligence émotionnelle, gestion du stress, compétences managériales, capacités d'adaptation, déléguer, s'affirmer avec respect, communication non verbale, cohésion d'équipe, etc. sont autant de compétences que l'équicoaching permet de développer.

Bien plus qu'un concept qui se comprend, l'équicoaching est surtout une expérience qui se vit dans un cadre déconnecté du cadre urbain professionnel, et dans un contexte original avec un intervenant vivant et interactif.

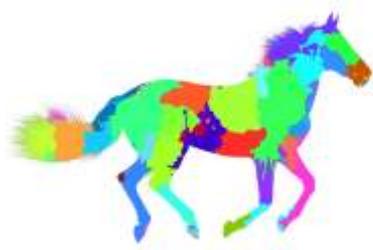
POURQUOI LE CHEVAL ?

Véritable miroir de nos émotions et de nos comportements, le cheval possède une acuité exceptionnelle pour percevoir nos intentions dans nos moindres gestes et attitudes.

Il réagit, instant après instant, à nos moindres sollicitations, sans jugement de valeur, sans anticipation, sans préjugé, sans analyse, sans jamais mentir.

Véritable expert de la communication non verbale, il nous amène à nous découvrir.

Le cheval n'est pas seulement un révélateur de personnalité, il réagit en temps réel aux émotions qu'il perçoit. D'où son immense valeur ajoutée, qui permet de tester directement auprès de l'animal l'effet de comportements et de stratégies différents.



Les Formations actuellement disponibles

RENFORCER LA CONFIANCE EN SOI ET L'ESTIME DE SOI - 2Jours

Par l'expérience faite avec le cheval, vous expérimenterez diverses situations vous permettant de vous mettre en contact avec votre confiance intérieure. Cette expérience vous amènera à relire votre réalité intérieure et extérieure.

En vous référant à vos expériences passées, nous apprendrons à faire des distinctions fines en confiance en soi (capacités) et estime de soi (identité).

Le travail d'équicoaching vous amènera à vous approprier de nouvelles postures vers plus de confiance pour développer, augmenter et maintenir une relation positive avec Soi au fil du temps.

DEVELOPPER SON INTELLIGENCE EMOTIONNELLE : GERER ET UTILISER SES EMOTIONS POUR PLUS DE PERFORMANCE – 3jours

Parce que les émotions ne s'arrêtent pas à la porte de l'entreprise, qu'elles y entrent et travaillent avec vous et qu'elles sont la clé de bonnes relations interindividuelles, cette formation vous aidera à mieux vous connaître par rapport aux émotions, à comprendre leur fonctionnement, à déchiffrer leur impact sur les relations interindividuelles et à mieux les gérer.

LEADERSHIP : POUVOIR ET RESPONSABILITE – 2jours

Face au cheval, venez expérimenter une relation managériale basée sur l'écoute, le respect des besoins de chacun et la confiance, socle indispensable à une collaboration efficace.

Ecoute, empathie, capacité à créer du lien, créer un référentiel sécurisant, créer la motivation, faire adhérer l'autre à son projet, définir les étapes, communiquer des consignes, s'affirmer avec bienveillance, convaincre... sont autant de sujets que vous expérimenterez lors de cette formation.

LA COMMUNICATION PROFESSIONNELLE – 2Jours

Avant les mots, notre communication commence dans tous nos gestes, postures et énergie corporels. Face au cheval, vous apprendrez à lire tous les signaux de la communication non-verbale et à mettre en œuvre une communication non-verbale cohérente et convaincante.

Dans un second temps, nous décortiquerons tous les écueils de la communication verbale pour mieux optimiser le pouvoir les mots.

GESTION DES SITUATIONS DIFFICILES – 2Jours

Analyse de la situation difficile voire conflictuelle, écoute empathique, médiation, gestion du stress, prise de décision rapide, choix d'une stratégie adaptée à son / à ses interlocuteurs, techniques de résolution de problème sont autant de thématiques que vous expérimentez directement en action pour mieux vous les approprier.

Pour tout complément d'informations : contactez le 76.95.49 ou sonia@capitalhumain.nc

Les + de CAPITAL HUMAIN

Accompagnement individuel - COACHING

Capital Humain propose, de façon facultative, de réaliser un accompagnement ponctuel personnalisé, permettant un renforcement et un suivi plus approfondi de toute personne dont les séances collectives ne permettent pas complètement la libération de la parole. Ces entretiens individuels d'une heure, pouvant être programmés en dehors des heures planifiées, se réalisent avec Marc DAROUX ou Sonia ILLE, dans les locaux de Capital Humain, ou bien dans vos locaux.

Organisation de cohésion d'équipe

Intervention pour réaliser une Médiation

Réalisation d'Entretiens de régulation

Animation des groupes d'Analyse de Pratique Professionnelle

Un suivi Post Formation

Des séances collectives de 2h encadrées par votre formateur-référent, pour favoriser durablement l'apprentissage en entreprise, assurer une prise de recul sur ses pratiques professionnelles, apporter des actions correctives si nécessaire et ainsi consolider la montée en performance.

Une écoute constante et bienveillante

Une garantie de confidentialité

Capital Humain s'engage au respect total et complet de la confidentialité de ce qui peut être exprimé, vécus lors de toutes les activités réalisées au sein des équipes ou entretiens individuels

