



interactifs

Du coaching oui...
mais selon la Discipline Interactifs®



interactifs : réapprendre les relations simples pour être plus efficace



La Discipline Interactifs® au service du leadership

Vous êtes convaincu que la relation est au cœur des principales interactions du monde du travail. Vous avez envie que vos collaborateurs en acquièrent et en développent la juste compétence, conscient d'identifier ainsi la principale source de productivité de votre entreprise. Nous partageons ce point de vue et nous avons créé Interactifs autour de cette préoccupation essentielle, en développant une véritable discipline relationnelle au service de nos stagiaires.

La Discipline Interactifs® a été élaborée par Philippe de Lapoyade et un groupe de professionnels du management et de la communication. Elle est issue d'une démarche originale et authentique de longue observation des phénomènes liés à la relation en partant d'une question : « comment font les bons quand ils sont bons ? ». L'aboutissement en est la définition de constantes permettant de créer à la fois estime et confiance dans les relations interpersonnelles, tout en assurant résultat et productivité. La Discipline Interactifs® est donc l'apprentissage professionnel à la relation de qualité.

Depuis plus de 20 ans, la Discipline Interactifs® a été dispensée à plus de 50 000 stagiaires, dirigeants, managers, commerciaux, fonctions supports, au travers de séminaires inter ou intra-entreprise. La complexité du monde de l'entreprise conjuguée à de nombreuses sollicitations de la part de nos clients nous amène aujourd'hui à développer un accompagnement plus individuel auprès des dirigeants, des managers et / ou développeurs portant les enjeux stratégiques de l'entreprise :

LE COACHING SELON LA DISCIPLINE INTERACTIFS®.

■ Ce que vous pouvez en attendre

LE COACHING SELON LA DISCIPLINE INTERACTIFS®

est pertinent dans toutes les situations où la densité personnelle et la qualité de la relation sont essentielles, stratégiques, et nécessairement durables pour vous accompagner et vous aider à :

- **prendre la juste dimension** d'un nouveau poste lié à un changement de périmètre ou de responsabilités
- **réussir l'intégration** dans une équipe de direction, dans une entreprise nouvelle à l'occasion d'une fusion / acquisition
- **développer votre leadership** et votre capacité d'influence face à différents publics et / ou interlocuteurs
- **prendre de l'assurance** en négociation, dans la prise de parole en public
- **résoudre un conflit** ou une situation de crise avec un collaborateur ou groupe d'influence
- **installer une relation de confiance** et d'estime au sein de votre équipe
- **préparer et animer des réunions** productives et efficaces
- **plus généralement** faire le nécessaire

« Interactifs est une pratique remarquable en ce sens qu'elle supprime les non-dits, nous permet d'aller à l'essentiel le plus rapidement possible et donc de trouver la vraie solution acceptée clairement par tous. Partager cette pratique avec ses collaborateurs est une opportunité réelle de changement profond de la société dans le sens de l'efficacité pérenne. »

Bruno Cathelinais
Président du Directoire
Groupe Bénéteau

« À peine sorti de séminaire Interactifs, vous vous amusez de ces outils simples et pratiques à effet immédiat. Puis vous expérimentez leur efficacité dans vos relations quotidiennes, qu'elles soient professionnelles ou personnelles. Finalement, vous réalisez que vous êtes imprégné d'une discipline vertueuse et productive de la relation qui, en plus, est "universelle"... »

Hani Ramzi
Vice President – Marketing & Business Development
Alcatel Lucent

■ Notre process pédagogique

LE COACHING SELON LA DISCIPLINE INTERACTIFS® est pratiqué en entreprise sous la forme d'un contrat de mission. Il peut se dérouler sur une période de 4 à 6 mois, toutes les semaines pour les 3 premières séances, puis tous les 15 jours pour les suivantes. Le contrat de mission type se déroule selon le calendrier suivant :

Personnes non formées à la Discipline Interactifs®

Session 1 - 1 journée :

formalisation des objectifs du coaché,
puis découverte et apprentissage
de la Discipline Interactifs®

Session 2 - 1/2 journée :

révision de la Discipline Interactifs®

Sessions 3 à 5 - Séances téléphoniques :

mise en situation et débriefing

Session 6 - 1/2 journée :

mise en situation et débriefing

Sessions 7 à 9 - Séances téléphoniques :

mise en situation et débriefing

Session 10 - 1/2 journée:

mise en situation et débriefing,
puis conclusions sur le contrat de mission

Personnes déjà formées à la Discipline Interactifs®

Session 1 - 1 journée :

formalisation des objectifs du coaché, puis révision
de la Discipline Interactifs®

Sessions 2 à 4 - Séances téléphoniques :

mise en situation et débriefing

Session 5 - 1/2 journée :

mise en situation et débriefing

Sessions 6 à 8 - Séances téléphoniques :

mise en situation et débriefing

Session 9 - 1/2 journée :

mise en situation et débriefing,
puis conclusions sur le contrat de mission

■ Un contrat de garantie relationnelle

■ Nos coachs

Ce sont des maîtres dans la pratique de la Discipline Interactifs®. Ils sont professionnels de l'entreprise avant d'être animateurs professionnels : directions générales, DRH, commercial, marketing, production. Ils ont tous connu des expériences réussies en entreprise. Ils ont tous une excellente connaissance de l'entreprise, une solide pratique de ses enjeux, une bonne compréhension des réalités du pouvoir et des influences s'y exerçant, acquises au travers de riches et multiples expériences. Ils y puisent leur crédibilité et leur légitimité. Ils ont tous une bonne dose de liberté personnelle et de tendresse pour le genre humain.

■ Notre assurance qualité

Nous avons élaboré un process d'assurance qualité afin d'optimiser les résultats visés au terme de nos missions de coaching. Plusieurs réunions tripartites, en préalable, en cours ou au terme de la mission, favoriseront l'échange sur les objectifs retenus et sur le suivi de leur mise en œuvre entre coach, coaché et l'entreprise. Chaque séance donnera lieu à une évaluation partagée du processus entre les 3 parties tout en préservant la confidentialité du contenu des échanges coach – coaché.

Les tarifs

Le tarif de chaque séance se décline selon le coach (Partner, Directeur) et le type de mission du candidat coaché (Dirigeants, Managers, Développeurs de Business) :

■ **La journée en présentiel :**
2500 à 3000 euros.

■ **La demi journée en présentiel :**
1300 à 1700 euros.

■ **La séance téléphonique d'une heure :**
350 à 500 euros.

« J'ai découvert Interactifs il y a une dizaine d'années et je considère cette formation irremplaçable et très efficace : j'aurais rêvé d'avoir connu cette approche lorsque j'avais 20 ans. C'est la meilleure formation/action que j'ai connue dans ma carrière RH. »

Bernard Grumel
Ancien DRH de Danone PLF France

*« Je vis la Discipline Interactifs®
comme une règle de base de mon
hygiène de vie et une première
marche de l'écologie. Elle m'aide
quotidiennement et concrètement
à prendre conscience de l'intention
réelle de ma communication, de mieux
la structurer, la rendant ainsi plus
simple et plus efficace. Pour moi, la
Discipline Interactifs® propose une
communication basée sur la confiance
en soi et en l'autre. Je ressens qu'elle
élève ma capacité à respecter avec
humilité et authenticité mes pensées et
mes interlocuteurs, contribuant ainsi,
à créer un environnement plus positif
et de fait, à ma santé ! Merci à toute
l'équipe R&D d'Interactifs ! »*

Thierry Boiron
Directeur Général des Laboratoires Boiron

Pour toute demande et renseignements :
Interactifs
Coaching selon la Discipline Interactifs®
47, rue de Verneuil – 75007 PARIS
Contact : Virginie Gonnely
Tél. : +33(0)1 44 39 29 04
Fax : +33(0)1 44 39 13 70
E-mail : virginie.gonnely@interactifs.org
Contactez-nous : www.interactifs.org

Les coachs Interactifs

Philippe de Lapoyade

Président Directeur Général
Parcours : Autodidacte
Cadre commercial
Dirigeant d'agence de publicité - Professeur d'Université

Alain Garnier

Associé Dirigeant
Parcours : HEC
20 ans de Direction Générale dans l'agroalimentaire
DG Lesieur - PDG Européenne de Gastronomie

Nathalie Hammou

Directrice des Opérations
Parcours : DESS en droit public
2 ans Collaboratrice directe d'un Directeur Juridique
15 ans de management d'équipe et de développement
commercial et d'animation

Annabella Silverio

Formation des animateurs et Suivi Qualité
Parcours : ISG (France) - MBA (Irlande)
Responsable du Port du Havre en Amérique Latine
Consultante spécialisée RH au Brésil pour une multinationale
7 ans de Direction d'entreprises

Alain Champagne

Directeur de Clientèle
Parcours : EM Lyon
25 ans de Direction Générale dans la communication et les médias
PDG Publiprint Province n°1
DG REGICOM (Groupe Spir Communication)