



EmoSkills

Partenaire officiel de Gamelearn

**APPRENDRE TOUT
EN S'AMUSANT**

PARCOURS DE COMPÉTENCES

Chef de projets

« Seul, on va plus vite. Ensemble on va plus loin. » proverbe africain



TRISKELION ©
8 À 10 HEURES

*Gestion du temps
Productivité
personnelle*



ARIANA ©
1 HEURE

Prise de décision



SOS ©
1,5 HEURES

*Gestion des
émotions
Confiance en soi*



SAHARA ©
1 HEURE

*Délégation efficace
Flexibilité*

EmoSkills



ELECTIONS 1 ©
1 HEURE

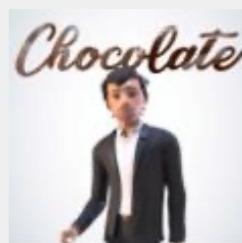
*Présentations à fort
impact
Préparation du plan*

Un bon chef de projet est **concentré** sur ses objectifs. Il réalise ses tâches avec **rigueur et sérieux**, et sait donner de **son temps aux autres**. Il sait **encourager son équipe** pour atteindre le but final en les motivant, les rassurant, leur donnant de bons feedbacks et les guider.



KAOS ©
1 HEURE

*Gestion de conflits
Communication
efficace*



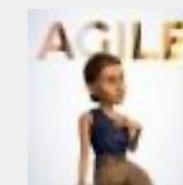
CHOCOLATE ©
2 HEURES

*Persuasion
Empathie*



AQUA ©
1,5 HEURES

*Donner de bons
feedbacks*



AGILE ©
1 HEURE

*Méthode de
gestion de projet*

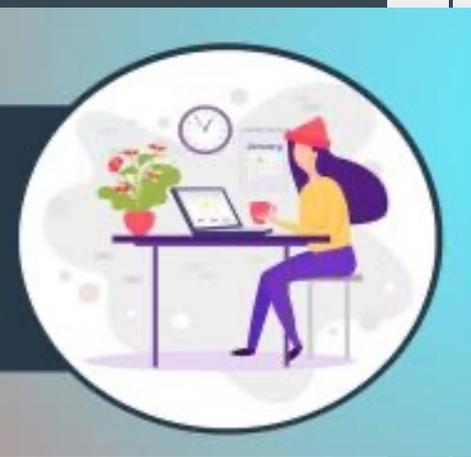


ELECTIONS 3 ©
1 HEURE

*Présentations à fort
impact
Compétences
oratoires*

Près de 21 heures de formation !

Millenials



Les **millenials** sont concernés par les grandes causes et particulièrement celles liées à l'environnement. **Positifs entrepreneurs et connectés**, ils plébiscitent **l'autonomie**, **l'initiative** et la **prise de responsabilité**

«Le genre humain, qui devrait avoir six mille ans de sagesse, retombe en enfance à chaque nouvelle génération » *Tristan Bernard*



DESDEMONA ©

1 HEURE

Renforcer la confiance



TRISKELION ©

8 À 10 HEURES

*Gestion du temps
Productivité
personnelle*



COUNTDOWN ©

1 HEURE

Comment bien télétravailler



BABEL ©

1 HEURE

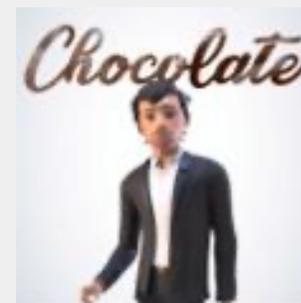
Communication interpersonnelle



SOS©

1,5 HEURES

*Gestion des émotions
Confiance en soi*



CHOCOLATE ©

2 HEURES

*Persuasion
Empathie*



CHRISTMAS ©

1,5 HEURES

*Assertivité
Dire non avec assurance*

Près de 18 heures de formation !



"L'entreprise est élue tous les jours par ses clients." - François Michelin



S'intéresser **sincèrement** à son client et favoriser sa fidélisation à long terme ;
Être authentique et adapter les théories plutôt que de les adopter telles quelles...
voilà les compétences d'un bon commercial qui, grâce à de bonnes techniques de négociations, va pouvoir relever tous ces défis commerciaux



LUMIERE 1©
1,5 HEURES

*Prospection dans
le processus de
vente*



MERCHANTS©
8 à 10 HEURES

*Négociation
Résolution de
conflits*



2100©
4 HEURES
*Apprendre à
écouter
Améliorer son
service client*



LUMIÈRE 2©
1,5 HEURES

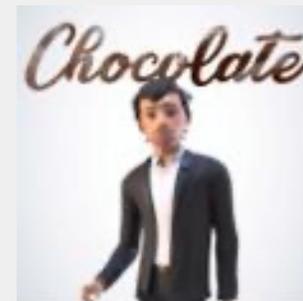
*Canaux de
prospection dans le
processus de vente*



ZULU ©
2 HEURES
*Communication
non verbale*



SOS ©
1,5 HEURES
*Gestion des
émotions
Confiance en soi*



CHOCOLATE©
2 HEURES
*Persuasion
Empathie*



LUMIÈRE 3©
1,75 HEURES
*Prospection sur les
réseaux sociaux dans
le processus de vente*

Près de 25 heures de formation !

Manager

« L'art de diriger consiste à savoir abandonner la baguette pour ne pas gêner l'orchestre » – Herbert Von Karajan

EmoSkills



ARIANA ©
1 HEURE

Prise de décision



ECHO ©
2 HEURES

*Coaching
Neutralité*



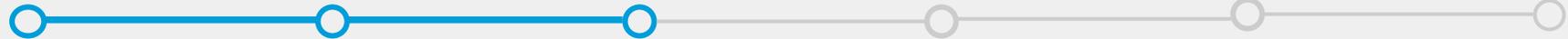
SAHARA ©
1 HEURE

*Délégation efficace
Flexibilité*



TIKI ©
1 HEURE

Réunions efficaces



KAOS©
1 HEURE

*Gestion de conflits
Communication
efficace*



STELLAR ©
1,5 HEURES

*Bien manager à
distance*



AQUA ©
1,5 HEURES

*Donner de bons
feedbacks*



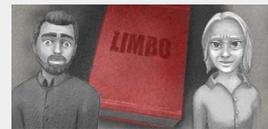
PACIFIC ©
8 HEURES

Leadership



EXIT ©
1 HEURE

*Travail
d'équipe*



LIMBO ©
2,5 HEURES

*Collaboration en
équipe*

Près de 20,5 heures de formation !

Le **bon Manager** est avant tout un **leader** : il donne envie de venir au travail car on sait qu'on sera **compris, apprécié, encouragé et reconnu** dans un contexte bien structuré. Grâce à une **bonne communication et une bonne dose d'intelligence émotionnelle**, il parvient à fédérer et utiliser de manière optimale toutes les compétences de son équipe

Employé(e)



La **proactivité** : l'une des qualités les plus précieuses de tout employé. Pour cela, l'organisation, la confiance en soi, et l'assertivité lui permettront de bien gérer son temps et d'être capable **d'anticiper les besoins de demain**. En télétravail ou en présentiel.

« La confiance en soi est le premier secret du succès. »- Ralph Waldo Emerson



SOS ©

1,5 HEURES

*Gestion des émotions
Confiance en soi*



TRISKELION ©

8 À 10 HEURES

*Gestion du temps
Productivité personnelle*



BABEL ©

1 HEURE

Communication interpersonnelle



ROUTE-321 ©

1 HEURE

*Gestion du changement
Flexibilité*



CHRISTMAS ©

1,5 HEURES

*Assertivité
Dire non avec assurance*



COUNTDOWN ©

1 HEURE

Comment bien télétravailler



CHAI ©

1,5 HEURES

Renforcer la confiance

Près de 17,5 heures de formation !

Chef d'équipe



Affecter les postes de travail, inspirer et coordonner le travail de l'équipe. Son rôle est de **répartir et d'organiser** la charge de travail entre ses collaborateurs en tenant compte des compétences de chacun.

« Il n'y a pas de vent favorable pour celui qui ne sait pas où il va » Sénèque


EmoSkills



ARIANA ©
1 HEURE
Prise de décision



SOS ©
1,5 HEURES
Gestion des émotions
Confiance en soi



SAHARA ©
1 HEURE
Délégation efficace
Flexibilité



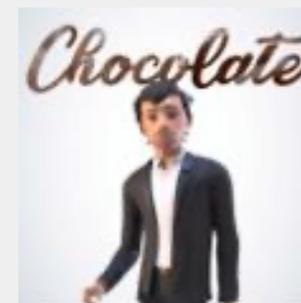
EXIT ©
1 HEURE
Travail d'équipe



AQUA ©
1,5 HEURES
Donner de bons feedbacks



KAOS ©
1 HEURE
Gestion de conflits
Communication efficace



CHOCOLATE ©
2 HEURES
Persuasion
Empathie

Près de 9 heures de formation !



ACHAT

« La fonction achats doit "passer du cost-killer au soft skiller" » auteur inconnu



Pour élaborer avec rigueur le cahier des charges des fournisseurs selon les besoins de l'entreprise, les suivre et résoudre les problèmes ou litiges, l'équipe Achat a besoin des **compétences suivantes** : **Autonomie, responsabilité** **Etre un bon communicant et un excellent négociateur** tant dans les relations internes qu'externes. **Savoir gérer son temps et ses priorités.**



SOS ©

1,5 HEURES

Gestion des émotions
Confiance en soi



SAHARA ©

1 HEURE

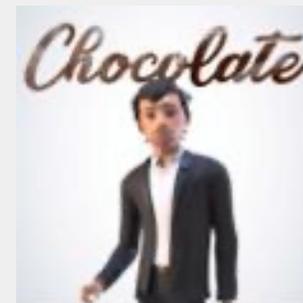
Délégation efficace
Flexibilité



MERCHANTS ©

8 à 10 HEURES

Négociation
Résolution de conflits



CHOCOLATE ©

2 HEURES

Persuasion
Empathie

Près de 15 heures de formation !



« Formez les gens pour qu'ils puissent partir. Traitez-les suffisamment bien pour qu'ils n'aient pas à le faire » Richard Bronson



PLURAL ©

1 HEURE

Reconnaitre la
diversité



SOS ©

1,5 HEURES

Gestion des
émotions
Confiance en soi



ROUTE-321 ©

1 HEURE

Gestion du changement
Flexibilité



BABEL ©

1 HEURE

Communication
interpersonnelle



ZULU ©

2 HEURES

Communication
non verbale



AQUA ©

1,5 HEURES

Donner de bons
feedbacks



IDEM ©

1 HEURE

Egalité entre
homme et femme



CHOCOLATE ©

2 HEURES

Persuasion
Empathie



SHAKA ©

1 HEURE

Ecoute active



INCLUSION ©

1,5 HEURES

Adopter une
perspective
inclusive

Les compétences d'une
équipe Business partners
RH :

Savoir **écouter** et être
ouvert d'esprit.

Etre doté d'une bonne dose
d'**intelligence
émotionnelle**.

Savoir **résoudre des conflits**
et être un bon négociateur.

Avoir le **sens de
l'organisation**.

Savoir faire preuve d'une
bonne communication.

Près de 14 heures de formation !

ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF

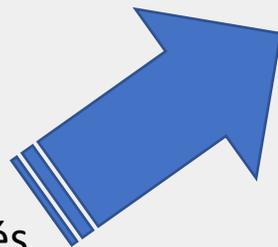
Manager, millenials, commercial, HR business partner... suivez un atelier collectif pour échanger sur les compétences acquises durant les jeux et vous aider à implémenter concrètement ces compétences sur le terrain.
Un accompagnement approfondi suivra pour développer encore davantage vos collaborateurs


EmoSkills

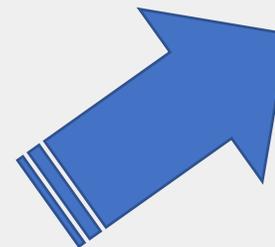
Coaching sur mesure avec des experts dans les domaines cibles


EmoSkills

Questionnaires adaptés à vos besoins



Atelier collectif



**NOUS
CONTACTER**



NOUS CONTACTER



Une question ?
Une demande particulière pour une formation,
un atelier ?
Une proposition de partenariat, de
sujet à traiter ?
C'est le moment de nous solliciter !

<https://emo-skills.com/contact/>

Mail : info@emo-skills.com

Gsm : +352 621 486 538 ou au +33 7 66 23 10 57

