

OFFRE MOTIVATION

RECOVER MEANING AND MOTIVATION



Better
call
John.
EXTRA VALUE

QUI SOMMES-NOUS ?

*BETTERCALLJOHN EST UN STUDIO
SPÉCIALISÉ DANS LE POSITIONNEMENT,
LA COMMUNICATION ET L'ART DE BIEN
PRÉSENTER SES IDÉES.*

“WORKING HARD FOR SOMETHING WE DON'T
CARE IS CALLED STRESS;
**WORKING HARD FOR SOMETHING WE LOVE
IS CALLED PASSION.**

SIMON SINEK

*Sens &
Motivation* (

OBJECTIFS GLOBAUX

- DÉCOUVRIR SON ADN
- S'ALIGNER SUR SES VALEURS
- EXPRIMER SA RAISON D'ÊTRE
- MIEUX TRAVAILLER ENSEMBLE

PROGRAMME FULL DAY

MATINÉE

1/ Inclusion

S'exprimer autour de 2 mots synthétisant l'état d'esprit du moment.

2/ Initiation MBTI

Découvrez vos profils, créer des synergies.

APRÈS-MIDI

1/ Introduction à l'analyse ADN

a. Quel est l'ADN de votre entreprise, sa raison d'être, son why ?

b. What about you ?

Votre why, votre ADN, votre rôle dans l'entreprise.

Pitch yourself.

Motivations : ce pour quoi on avance

2/ Mind Map :

Ma vie demain.

3/ Déclulsion

Le mur des mots clés.

Format et contenu adaptable en ½ journée : à co-construire en fonction du public, et du temps disponible.

MATINÉE



1. INCLUSION / *Atelier*

THÈME :

S'exprimer et débattre autour de 2 mots synthétisant l'état d'esprit du moment.

OBJECTIFS :

- Apprendre à mieux se connaître, de façon plus personnelle et conviviale.
- Purger ses peurs, ses doutes, mettre des mots sur ses préoccupations.
- Créer les conditions favorables à sa participation dans le séminaire.

BÉNÉFICES :

Exercice idéal pour mettre le groupe en action, favoriser les échanges et créer de la convivialité.

WHAT

IF

THIS

IS

ALL

REAL

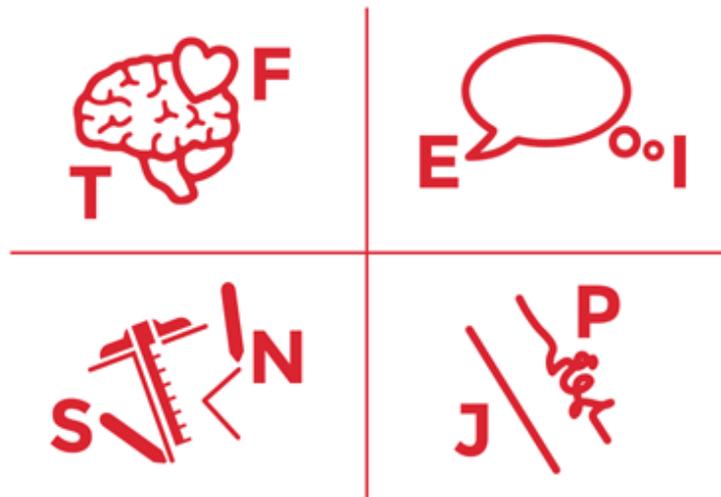
2/ INITIATION MBTI

ATELIER COLLECTIF :

1/ Prendre conscience de son mode de fonctionnement et de son impact sur les autres

2/ Appréhender le profil de nos interlocuteurs pour s'adapter avec plus d'efficacité

3/ Mieux travailler ensemble



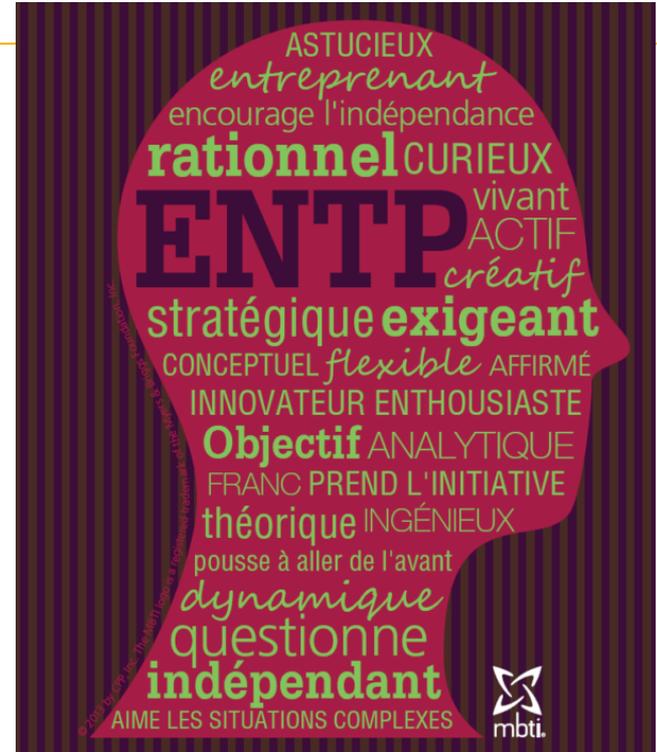
2/ INITIATION MBTI

Déroulé en 3 temps :

- Introduction et présentation de la méthode
- Découverte du moteur de la personnalité sur 2 dimensions psychologiques « collecte d'informations et prise de décision »
 1. Description des indices comportementaux avec anecdotes, histoires,...
 2. Auto positionnement sur la base de préférence individuelle et personnelle
 3. Exercice de validation : Jeu de la photo, jeu du match de Hockey
- Les 4 familles fonctionnelles : découverte des familles et de leurs modes de fonctionnement dans la relation
- Entraînement à l'adaptation avec exercice sur la communication ou le conflit

Comment cela va se passer :

Tout au long de l'atelier, les participants vont expérimenter ensemble et percevoir les modes de fonctionnements différents que nous pouvons avoir au cours de nos échanges. En fin de séquence, ils sauront de quelles préférences comportementales ils se rapprochent plus.





APRÈS-MIDI

LA RAISON D'ÊTRE EST LA SEULE MANIÈRE
D'EXISTER ET DE DURER. NE PAS CONNAÎTRE
SA RAISON D'ÊTRE OU LA TRAHIR EST UN
RISQUE MORTEL QUE DE NOMBREUSES
ENTREPRISES PAIENT DE LEUR VIE.

1/ INTRODUCTION À L'ANALYSE ADN

a. *Quel est l'ADN de votre entreprise, sa raison d'être, son why ?*

Les marques fortes sont centrées sur leur « Why » qu'elles affirment d'emblée comme un fondamental. Elles complètent ensuite les deux autres niveaux (le « How » et le « What ») pour développer une proposition puissante en terme de sens. Pour définir ce « Why », nous décodons votre ADN, pour définir vos motivations, vos valeurs et enfin mettre en exergue votre modèle structurel.

Nous utilisons deux outils pour y parvenir :

- L'analyse de l'ADN est issue du travail de Georges Dumézil et de ses recherches sur l'organisation sociale autour de 3 fonctions récurrentes, SOUVERAINETÉ – GUERRE - PRODUCTION ainsi que sur les différents archétypes qui en découlent.*

- Le golden Circle de Simon Sinek.*

En alignant les entreprises sur leur Pourquoi, leur Comment et leur Quoi, nous créons l'adhésion des clients, mais surtout des collaborateurs sans qui rien n'est possible.



Souverains, Espace, Pouvoir,
Concepts, Vision...



Énergie, Action,
Mouvement, Force,
Conquête, Défense



Matière, Corps,
Sensations, Quantités,
Relations, Production

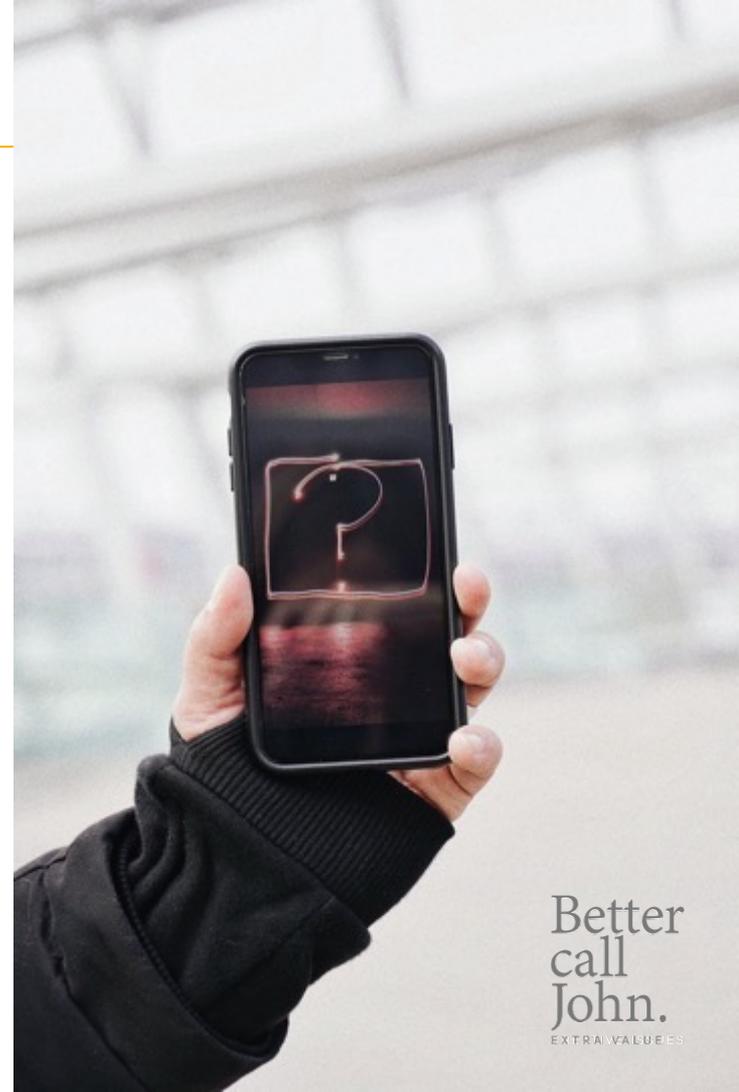
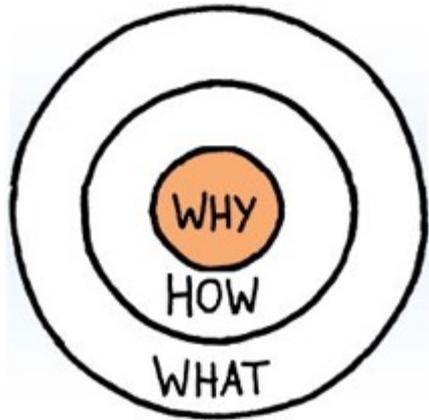
Better
call
John.

EXTRA VALUE

1/ INTRODUCTION À L'ANALYSE ADN

b. What about you ? Pitch yourself

Votre why, votre ADN, votre rôle dans l'entreprise.
Comment redonner du sens à votre action.
Définition de vos valeurs : les raisons qui vous font avancer.



Better
call
John.
EXTRA VALUES

3. DÉCLUSION / *Atelier*

THÈME :

Le mur des mots clés

OBJECTIFS :

- Bien terminer une dynamique de groupe et bien vivre le temps de la séparation.
- Conclure collectivement et individuellement et se projeter dans l'avenir
- Déterminer avec quoi en plus chacun repart et comment il va s'en servir

DÉROULÉ :

Installer en fond de salle un panneau métaplan ou chacun pourra venir inscrire un mot, une phrase sur son ressenti du séminaire. Ecrire soit directement sur la feuille kraft ou sur un post-it. Lire à haute voix et à tour de rôle afin que tout le monde puisse prendre la parole et se sentir écouté.



COURTE BIO



15 années d'expériences en agences événementielles dans de grands groupes de communication comme Directeur de création m'ont permis d'acquérir de solides connaissances en terme de compréhension des marques, mais aussi de conception d'appel d'offres, et de présentations orales (à raison de 300 à 400 par an).

Les années suivantes ont été consacrées à l'acquisition de compétences en terme de coaching et de développement personnel. Art du pitch, animation de sessions de créativité, consultant sur de gros appels d'offres...

Je suis également diplômé en coaching par l'Institut of NeuroCognitivism of Paris, formé à la Singularité par PMC et initié aux techniques de MBTI.

EXPÉRIENCES

COMPETENCES FONCTIONNELLES

Directeur de création - Directeur artistique
Planneur stratégique
Spécialiste dans l'art du pitch
Formateur en Slide Design
Coaching en art oratoire
Habilité coach (formation INC)
Formateur Comundi
Coach chez Domaine Public
Formateur chez Zepresenters

EXPÉRIENCES PERTINENTES

Planneur Stratégique pour de nombreuses agences événementielles pour des appels d'offre (Auditoire TBWA - Hopscotch – Moma Event – LDR...)

Animation/Coaching pour des accelerators de startups (French IoT...)

Coaching d'équipe de direction dans le cadre de d'appel d'offre publiques (Linkcity – Domaine public)

Coaching en prise de parole en public chez (Orange, Adecco,...)

MAKE
THIS DAY
GREAT!

Better
call
John.
EXTRA VALUE

TÉLÉCHARGEZ NOS OFFRES COMPLÉMENTAIRES SUR
L'ART DE BIEN PRÉSENTER SES IDÉES, LE BRANDING OU
LE POSITIONNEMENT SUR :

www.bettercalljohn.fr



Better
call
John.
EXTRA VALUE

Jean FAJON
Consultant

✉ jean@bettercalljohn.fr

☎ +33 6 60 37 63 45

📍 75017 Paris

🌐 www.bettercalljohn.fr

📱 [bettercalljohn.fr](https://www.bettercalljohn.fr)