



PRÉSENTATION DU GROUPE ALARD ET PROGRAMME DES FORMATIONS

Mis à jour janvier 2025

PRESENTATION DU GROUPE ALARD



Le Groupe Alard est un organisme de formation spécialisé dans la communication verbale et non verbale. Fort d'une expérience de plus de 10 ans, le Groupe ALARD propose des formations originales et efficaces en communication solutionnelle et en communication non verbale.

Soucieux d'apporter des prestations de qualité, Le Groupe Alard attache une **attention toute particulière à la qualité des formateurs**. Il est engagé dans une politique de concertation avec les formateurs dans l'élaboration des projets et la transmission des valeurs et des savoir-faire.

Le groupe défend les valeurs de **réciprocité, d'écoute, de fiabilité et de bienveillance et de respect mutuel**. Il place l'être humain avec ses richesses et ses limites, au cœur des structures et affirme que la **qualité de la communication est au cœur des enjeux relatifs au bien-être au travail**. Il fonde la relation de travail sur la pratique de l'échange.

www.groupealard.com



LE FONDATEUR

Il est dirigé par **Arnaud Bochurberg**, Professeur des Universités Associé à l'Université Gustave Eiffel où il enseigne la Psychosociologie de la communication et le développement des compétences relationnelles depuis plus de 28 ans.

Conférencier, consultant, formateur et coach pour des dirigeants d'entreprise et pour des personnalités politiques, Arnaud Bochurberg est Officier dans l'Ordre des Palmes Académiques.



FORMATEUR EN PSYCHOLOGIE DE LA PERFORMANCE, IL EST L'AUTEUR DE :



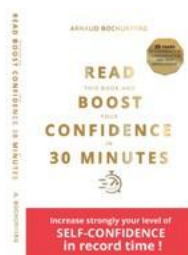
- **Le mental, clé de la performance©**,
Arnaud Bochurberg, Ed. Cithéa, 2010

- **Rendre Possible l'impossible ©**,
Préface du Président de la République Emmanuel Macron,
Karl Olive et Arnaud Bochurberg, Ed. Balland, 2018



- **S'affirmer en toute sérénité©**,
Jeu Com Comedy Challenge,
Arnaud Bochurberg et Maxime Chesnais, Ed. Le Souffle d'Or, 2019

- **Lisez ce livre et boostez votre confiance en 30 minutes©**,
Arnaud Bochurberg, Ed. Publishroom, 2020.



- **Read this book and boost your confidence in 30 minutes©**,
Arnaud Bochurberg, Ed. BoD 2020.

- **La communication Solutionnelle®**,
Arnaud Bochurberg, Ed. Yves Michel, 2021





PROGRAMME DE FORMATIONS

12/05/2023

MANAGER



Manager durablement grâce à la communication Solutionnelle®



DUREE : 1 jour en Intra

(7h présentiel)

PRIX : 2000 €HT (Max : 10) Financement Formation Professionnelle

ACCESSIBILITE

MANAGERS – ADJOINTS DIRECTION – Accessible PSH

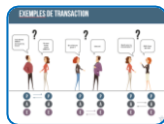
Prérequis : aucun prérequis

OBJECTIFS

- Gagner en efficacité dans ses relations interpersonnelles
- S'affirmer avec sérénité en communiquant sur la solution plutôt que sur le problème
- Faire face aux comportements négatifs en gardant des relations harmonieuses
- Adapter sa communication solutionnelle® en toutes circonstances (désaccord, gestion de conflits, recadrage..)

PROGRAMME

- **APPRENDRE A RECONNAITRE LES TRANSACTIONS**
 - Compréhension de soi et compréhension des relations avec les autres
 - Repérer les positions de vie et connaître les fondements de la communication assertive
 - Repérer les jeux psychologiques et apprendre à les déjouer
- **APPRENDRE LES FONDEMENTS DE LA COMMUNICATION SOLUTIONNELLE®**
 - Comprendre et gérer ses émotions
 - Développer l'écoute coach
 - Décrire sans juger
 - Utiliser le « je »
 - Amener l'interlocuteur apporter des solutions
- **COMPRENDRE LES EFFETS D'UNE COMMUNICATION ORIENTÉE PROBLÈME**
 - Les transactions courantes
 - Les effets néfastes pour les collaborateurs
- **COMMUNIQUER EFFICACEMENT GRACE A LA COMMUNICATION SOLUTIONNELLE®**
 - Faire une critique en utilisant la méthode D.E.S.I.R
 - Faire une demande avec la règle des 3^E
 - Dire non à un collaborateur en maintenant sa motivation
 - Répondre à une critique en communiquant sur la solution



Vidéos pédagogiques : de nombreux films illustrent des situations de vie quotidienne et professionnelle

Jeux de rôle : utiliser la communication solutionnelle® dans des situations difficiles grâce à un jeu de cartes ludique et pédagogique



LA COMMUNICATION SOLUTIONNELLE® C'EST :

- Une méthode de communication simple et facilement mémorisable qui permet de maintenir des relations harmonieuses
- Une méthode de communication efficace orientée « solution » plutôt que problème

APTITUDES ÉVALUÉES

- Repérer les positions de vie et maîtriser les techniques d'analyse transactionnelle
- Faire une demande, une critique en utilisant les outils de la communication solutionnelle®
- Répondre à une demande, à une critique en utilisant les outils de la communication solutionnelle®
- Collaborer en communiquant sur la solution plutôt que sur le problème
- Collaborer en maintenant des relations harmonieuses

Tour de table pour recueillir les attentes des participants

Moyens pédagogiques : support de cours – exercices pratiques – mises en situation

Evaluation des acquis formation : réalisée en fin de formation par un questionnaire écrit

Certification : NON

Sanction du parcours :

Attestation de fin de formation

PROFILER



Devenir profileur comportemental Visiontypes®



DUREE : 2,5 jours + E-learning
(17h présentiel)

PRIX : 3500 € TTC/pers (Min : 3 max : 10) intra entreprise (Financement Formation Professionnelle)

ACCESSIBILITE

COMMERCIAUX – MANAGERS – DRH - Accessible PSH

Prérequis : aucun prérequis.

OBJECTIFS

- Apprendre les gestes et les refrains gestuels de son interlocuteur afin de mieux s'adapter
- Développer sa capacité à observer, discerner les signes de la décision, du mensonge pour mieux négocier
- Développer son expertise en matière de communication impactante (conseils, coaching etc...)
- Reconnaître le profil psychologique et comportemental de son interlocuteur par l'observation de sa communication verbale, paraverbale et non verbale.

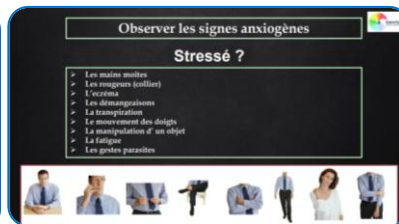
PROGRAMME

- CONNAITRE LES BASES DU DÉCRYPTAGE ET LES GESTES INVARIABLES
- DÉCRYPTER LES REFRAINS GESTUELS DU CORPS (MAINS, POSTURES, REGARD)
- REPÉRER LES SIGNES DU MENSONGE, DU STRESS, DE LA DÉCISION ET DE L'AGRESSIVITÉ
- CONNAITRE LES BONNES ATTITUDES GESTUELLES
- RECONNAITRE LES COMPOSANTES COMORTEMENTALES
- DÉCRYPTER LA GESTUELLE DES PROFILS DISC
- RECONNAITRE LE PROFIL PSYCHO GESTUEL
- DECOUVRIR LE PROFIL COMORTEMENTAL ADAPTE

E-LEARNING



cours



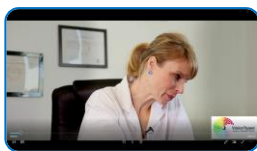
cours téléchargeable



Exercices commentés



Evaluation d'entraînement



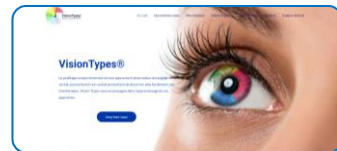
vidéos



exercices



examen



<https://www.visiontypes.com>

APTITUDES ÉVALUÉES

- ☐ Décrypter le langage non verbal de son interlocuteur en maîtrisant les techniques associées
- ☐ Décrypter les signes du stress, du mensonge, de la décision pour mieux négocier
- ☐ Être plus impactant dans sa communication non verbale
- ☐ Identifier rapidement les 16 profils comportementaux (type psychologique de Carl Jung) en utilisant l'observation du langage verbal, paraverbal et non verbal.
- ☐ Apprendre à s'adapter au profil comportemental de son interlocuteur

Tour de table pour recueillir les attentes des participants

Moyens pédagogiques : support de cours – exercices pratiques – mises en situation

Evaluation des acquis formation : réalisée en e-learning et en fin de formation par une évaluation

Certification : Non

Sanction du parcours :

Attestation de fin de formation



Maîtriser les techniques de communication non verbale Visiontypes® I & II

NOUVEAUTÉ



DUREE : 2 jours + E-learning libre sans examen

(14h présentiel)

PRIX : 3000 €HT/personne en Intra (Financement Formation Professionnelle)

ACCESSIBILITE

COMMERCIAUX – INGENIEURS COMMERCIAUX – NEGOCIATEURS - Accessible PSH

Prérequis : aucun prérequis

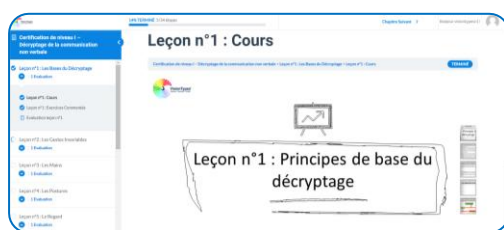
OBJECTIFS

- Apprendre les gestes et les refrains gestuels de son interlocuteur afin de mieux s'adapter
- Développer sa capacité à observer, discerner les signes de la décision, du mensonge pour mieux négocier
- Développer son expertise en matière de communication impactante (conseils, coaching etc...)
- Reconnaître le profil psychologique et comportemental de son interlocuteur par l'observation de sa communication verbale, paraverbale et non verbale.

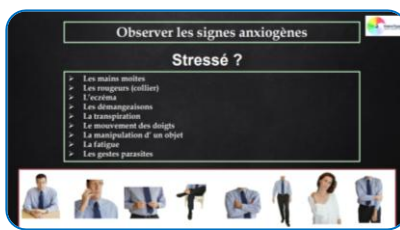
PROGRAMME

- CONNAITRE LES BASES DU DÉCRYPTAGE ET LES GESTES INVARIABLES
- DÉCRYPTER LES REFRAINS GESTUELS DU CORPS (MAINS, POSTURES, REGARD)
- REPÉRER LES SIGNES DU MENSONGE, DU STRESS, DE LA DÉCISION ET DE L'AGRESSIVITÉ
- CONNAITRE LES BONNES ATTITUDES GESTUELLES
- RECONNAITRE LES COMPOSANTES COMORTEMENTALES
- DÉCRYPTER LA GESTUELLE DES PROFILS DISC
- RECONNAITRE LE PROFIL PSYCHO GESTUEL
- DECOUVRIR LE PROFIL COMORTEMENTAL ADAPTE

E-LEARNING



cours



cours téléchargeable



Exercices commentés



Evaluation d'entraînement



vidéos



exercices



Examen (option)



<https://www.visiontypes.com>

APTITUDES ÉVALUÉES

- ☐ Décrypter le langage non verbal de son interlocuteur en maîtrisant les techniques associées
- ☐ Être plus impactant dans sa communication non verbale
- ☐ Identifier rapidement les 16 profils comportementaux (type psychologique de Carl Jung) en utilisant l'observation du langage verbal, paraverbal et non verbal.

Tour de table pour recueillir les attentes des participants

Moyens pédagogiques : support de cours – exercices pratiques – mises en situation

Evaluation des acquis formation : réalisée en e-learning et en cours de formation

Certification : Non

Sanction du parcours :

Attestation de fin de formation



Maitriser les techniques de profilage client

DUREE : 1 jour

PRIX : 2500 €HT (max: 10 personnes)

en Intra (Financement Formation Professionnelle)



ACCESSIBILITE

MANAGERS – CHARGES DE CLIENTELE - Accessible PSH

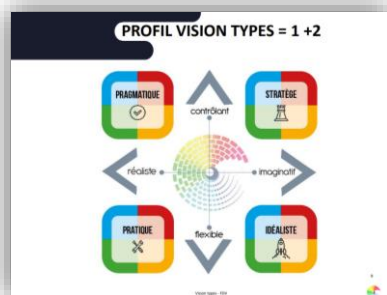
Prérequis : aucun

OBJECTIFS

- Apprendre les gestes et les refrains gestuels de son interlocuteur afin de mieux s'adapter
- Développer sa capacité à observer
- Reconnaître le profil psychologique et comportemental de son interlocuteur par l'observation de sa communication verbale, paraverbale et non verbale.

PROGRAMME

- CONNAITRE LES GESTES INVARIABLES
- DÉCRYPTER LA GESTUELLE DES PROFILS DISC
- RECONNAITRE LES NUANCES DU DISC
- RECONNAITRE LE PROFIL PSYCHO GESTUEL
- DECOUVRIR LE PROFIL COMPORTEMENTAL DU CLIENT
- CONNAITRE LES CARACTERISTIQUES DES 16 PROFILS VISIONTYPES



APTITUDES ÉVALUÉES

- ☐ Décrypter le langage non verbal de son interlocuteur en maitrisant les techniques associées
- ☐ Être plus impactant dans sa communication non verbale
- ☐ Identifier rapidement les 16 profils comportementaux (type psychologique de Carl Jung) en utilisant l'observation du langage verbal, paraverbal et non verbal.

Tour de table pour recueillir les attentes des participants

Moyens pédagogiques : support de cours – exercices pratiques – mises en situation

Evaluation des acquis formation : réalisée en e-learning et en cours de formation

Certification : Non

Sanction du parcours : Attestation de fin de formation

COMMUNIQUER



Communiquer efficacement grâce à la communication Solutionnelle®

DUREE : 1 jour en Intra
(7h présentiel)

PRIX : 2000 €HT (Max : 10) - Financement Formation Professionnelle



ACCESSIBILITE

COLLABORATEURS BACK OFFICE—GESTIONNAIRES – ASSISTANTS - Accessible PSH

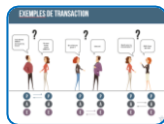
Prérequis : prérequis

OBJECTIFS

- Gagner en efficacité dans ses relations interpersonnelles
- S'affirmer avec sérénité en communiquant sur la solution plutôt que sur le problème
- Faire face aux comportements négatifs en gardant des relations harmonieuses
- Adapter sa communication solutionnelle® en toutes circonstances (désaccord, gestion de conflits, recadrage..)

PROGRAMME

- **APPRENDRE A RECONNAITRE LES TRANSACTIONS**
 - Compréhension de soi et compréhension des relations avec les autres
 - Repérer les positions de vie et connaître les fondements de la communication assertive
 - Repérer les jeux psychologiques et apprendre à les déjouer
- **APPRENDRE LES FONDEMENTS DE LA COMMUNICATION SOLUTIONNELLE®**
 - Comprendre et gérer ses émotions
 - Développer l'écoute coach
 - Décrire sans juger
 - Utiliser le « je »
 - Amener l'interlocuteur apporter des solutions
- **COMPRENDRE LES EFFETS D'UNE COMMUNICATION ORIENTÉE PROBLÈME**
 - Les transactions courantes
 - Les effets néfastes pour les collaborateurs
- **COMMUNIQUER EFFICACEMENT GRACE A LA COMMUNICATION SOLUTIONNELLE®**
 - Faire une critique en utilisant la méthode D.E.S.I.R
 - Faire une demande avec la règle des 3^E
 - Dire non à un collaborateur en maintenant sa motivation
 - Répondre à une critique en communiquant sur la solution



Vidéos pédagogiques : de nombreux films illustrent des situations de vie quotidienne et professionnelle
Jeux de rôle : utiliser la communication solutionnelle® dans des situations difficiles grâce à un jeu de cartes ludique et pédagogique



LA COMMUNICATION SOLUTIONNELLE® C'EST :

- Une méthode de communication simple et facilement mémorisable qui permet de maintenir des relations harmonieuses
- Une méthode de communication efficace orientée « solution » plutôt que problème

APTITUDES ÉVALUÉES

- Repérer les positions de vie et maîtriser les techniques d'analyse transactionnelle
- Faire une demande, une critique en utilisant les outils de la communication solutionnelle®
- Répondre à une demande, à une critique en utilisant les outils de la communication solutionnelle®
- Collaborer en communiquant sur la solution plutôt que sur le problème
- Collaborer en maintenant des relations harmonieuses

Tour de table pour recueillir les attentes des participants

Moyens pédagogiques : support de cours – exercices pratiques – mises en situation

Evaluation des acquis formation : ex en séance et réalisée en fin de formation par un questionnaire écrit

Certification : Non

Sanction du parcours : Attestation de fin de formation



Apprendre à être plus impactant dans sa communication

NOUVEAUTÉ

DUREE : 1 jour

PRIX : 2500 €TTC (Max : 10) en intra - Financement Formation Professionnelle

ACCESSIBILITE

MANAGERS – CADRES – Accessible PSH

Prérequis : aucun

OBJECTIFS

- Apprendre à décrypter les gestes qui nous trahissent
- Identifier les signes du mensonge
- Savoir utiliser les bons gestes pour être plus impactant

PROGRAMME

- CONNAITRE LES BASES DU DÉCRYPTAGE ET LES GESTES INVARIABLES
- CONNAITRE LES BONNES ATTITUDES GESTUELLES
- DÉCRYPTER LES REFRAINS GESTUELS DU CORPS (MAINS, POSTURES, REGARD)
- REPÉRER LES SIGNES DU MENSONGE, DU STRESS, DE LA DÉCISION ET DE L'AGRESSIVITÉ



Exercices filmés

APTITUDES ÉVALUÉES

- ☐ Décrypter le langage non verbal de son interlocuteur en maîtrisant les techniques associées
- ☐ Être plus impactant dans sa communication non verbale

Tour de table pour recueillir les attentes des participants

Moyens pédagogiques : support de cours – exercices pratiques – mises en situation

Evaluation des acquis formation : en cours de formation

Certification : Non

Sanction du parcours :

Attestation de fin de formation

RECRUTER



Réussir son recrutement

DUREE : 1 jour

PRIX : 2800 € TTC (Max : 12) en intra – Financement Formation Professionnelle

NOUVEAUTÉ

ACCESSIBILITE

DRH –MANAGER – Accessible PSH

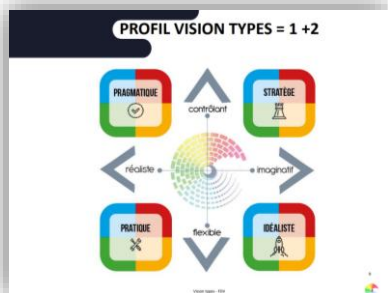
Prérequis : aucun

OBJECTIFS

- Reconnaître le profil psychologique et comportemental de son interlocuteur par l'observation de sa communication verbale, paraverbale et non verbale.
- Définir le profil par rapport à son besoin de recrutement

PROGRAMME

- CONNAITRE LES GESTES INVARIABLES
- SAVOIR POSER LES BONNES QUESTIONS
- DÉCRYPTER LA GESTUELLE DES PROFILS DISC
- RECONNAITRE LES NUANCES DU DISC
- CONNAITRE LES CARACTERISTIQUES DES 16 PROFILS



Video recrutement

APTITUDES ÉVALUÉES

- ☐ Identifier rapidement les 16 profils comportementaux (type psychologique de Carl Jung) en utilisant l'observation du langage verbal, paraverbal et non verbal.
- ☐ Savoir poser les bonnes questions pour identifier le profil de son interlocuteur

Tour de table pour recueillir les attentes des participants

Moyens pédagogiques : support de cours – exercices pratiques – mises en situation

Evaluation des acquis formation : réalisée en e-learning et en cours de formation

Certification : Non

Sanction du parcours :

Attestation de fin de formation

VENDRE



Optimisez vos performances commerciales

DUREE : 1 jour

PRIX : 2000 € TTC (Max : 12) en intra –Financement Formation Professionnelle

+ OPTION TRAINING POST FORMATION

Avec ASSISTANT VIRTUEL IA GENERATIVE (Prix : Nous consulter)

ACCESSIBILITE

CHARGES DE CLIENTELE – NEGOCIATEURS – Accessible PSH

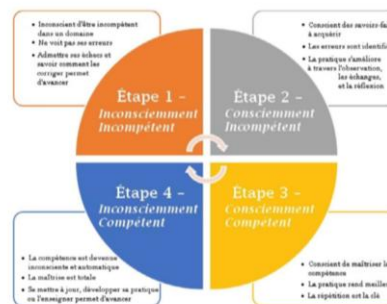
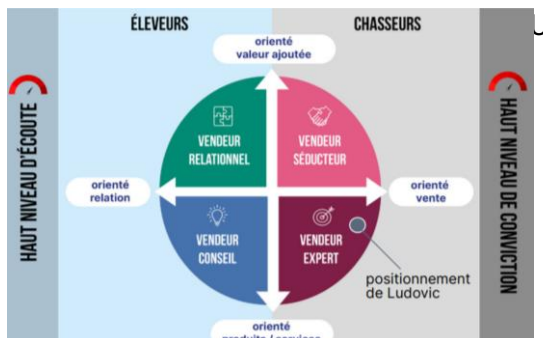
Prérequis : aucun

OBJECTIFS

- Connaître les fondamentaux de la vente et de la psychologie de la performance
- Etre plus impactant dans sa communication pour convaincre
- Reconnaître le profil psychologique et comportemental de son interlocuteur par l'observation de sa communication verbale, paraverbale et non verbale pour mieux s'adapter
- Répondre aux objections en fonction du profilage comportemental

PROGRAMME

- APPRENDRE A CRÉER UNE RELATION DE CONFIANCE
- COMMENT AUGMENTER SA SYMPATHIE ?
- COMMENT AUGMENTER SA FIABILITE ?
- ADAPTER LA POSTURE APPROPRIÉE
- CONNAÎTRE LES GESTES INVARIABLES
- IDENTIFIER LES MOTIVATIONS EN FONCTION DU PROFIL
- SAVOIR POSER LES BONNES QUESTIONS
- SAVOIR ARGUMENTER ET REPONDRE AUX OBJECTIONS CLIENTS



APTITUDES ÉVALUÉES

- ☐ Identifier rapidement le profil de son interlocuteur en utilisant l'observation du langage verbal, paraverbal et non verbal.
- ☐ Savoir poser les bonnes questions
- ☐ Savoir argumenter et répondre aux objections en fonction du profil

Tour de table pour recueillir les attentes des participants

Moyens pédagogiques : support de cours – exercices pratiques – mises en situation

Evaluation des acquis formation : réalisée en e-learning et en cours de formation

Certification : Non

Sanction du parcours : Attestation de fin de formation



 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation

www.groupealard.com

Arnaud Bochurberg
06.61.16.04.23

Organisme de Formation
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 94 07996 94 auprès du
préfet de région d'Ile de France
63 Avenue de Joinville 94130 Nogent sur Marne – : groupealard@gmail.com
SARL au capital de 5000 €- R.C.S. CRETEIL 531 393 841 –N° TVA Intracommunautaire FR 18 531393841 –code APE : 7022Z