

SPHERE SAVOIR

Catalogue Formations

Janvier 2025

Qui sommes-nous ?

SPHÈRE SAVOIR est un cabinet de formations spécialisé en **Soft Skills**, créé en **2009**. Nous formons les collaborateurs d'entreprises PME et de Grands Groupes en élaborant des programmes de formation sur mesure, co-construits avec nos clients partenaires.

L'équipe de SPHÈRE SAVOIR se compose de son dirigeant **Hugo** qui orchestre et supervise les projets, d'une équipe administrative et d'une **trentaine de formateurs** qui constituent les forces vives du cabinet. Nous répondons aux besoins de clients répartis sur tout le **territoire français** en proposant des **formations intra-entreprise** et des **coachings**. SPHÈRE SAVOIR est certifié **QUALIOP**.

En plus de notre expertise en Soft Skills destinée à tout type de secteur, nous avons développé une spécialisation reconnue sur le secteur de la **Promotion Immobilière**.



Des solutions sur-mesure

Des prestations (**vraiment**) co-construites sur-mesure, pour un maximum d'impact



Un service client rapide et chaleureux

Un service client super réactif et de proximité, toujours dans la bonne humeur



Qualité et satisfaction garanties

Des prestations de qualité, confirmée par nos excellents taux de satisfaction et la fidélité de nos clients



Présence nationale

Des formations organisées partout en France

Notre mission auprès de nos clients

Grands Groupes, PME ou organisations du secteur public... SPHÈRE SAVOIR collabore avec de nombreux clients depuis **2009**. Qu'il s'agisse d'animer des formations ponctuelles ou de déployer des parcours pédagogiques d'ampleur nationale, nous veillons à offrir **le meilleur service client**.

80

Sociétés accompagnées depuis 2009

+12,300

Collaborateurs formés

99.6%

Taux de satisfaction globale de nos formations en 2023*

+12 ans

De collaboration avec certaines sociétés fidèles

*Les évaluations comprenant les réponses « Très satisfait » ou « Satisfait » (2023)

Toujours dans la co-construction, l'efficacité et la transparence, la qualité de nos services est confirmée par nos **excellents taux de satisfaction** et la **fidélité** de nos clients. S'ajoute à cela notre **adaptabilité** et **bonne humeur**, pour le grand plaisir de nos partenaires !

Parmi les clients que nous avons eu le plaisir d'accompagner, vous trouverez :



Notre approche sur-mesure

Nos formations sont déployées en intra-entreprise uniquement, et les formations sont créées sur-mesure en fonction de vos besoins. Chaque nouveau programme conçu vient s'ajouter à notre **bibliothèque de programmes existants**. Notre catalogue formations s'enrichit donc année après année, et contient aujourd'hui **une centaine de formations**.

Vous verrez ci-dessous cette liste de programmes de formation. Vous avez ainsi la possibilité de reprendre un programme existant, ou bien d'en construire un nouveau sur-mesure, avec notre **équipe pédagogique**.

Si certains programmes vous intéressent, **contactez-vous et nous vous les transmettrons** avec plaisir. Ces programmes sont totalement adaptables à vos besoins et attentes spécifiques. N'hésitez pas non plus à nous solliciter pour un **nouveau** programme sur-mesure, sur d'autres registres non listés.

Liste de nos Programmes de Formation

(Regroupés par thématique)

Relation client & Vente

- Bien gérer la relation client
- Bien traiter les réclamations client à l'écrit
- Relation Client : bien gérer les situations difficiles
- Gérer les mécontentements & l'agressivité
- Les fondamentaux de la prospection et de la vente
- Renforcer ses méthodes de vente
- La méthode des couleurs dans la vente (l'outil DISC)
- Réussir sa prospection par téléphone
- Identifier, construire et animer un réseau

Communication orale

- Prise de parole en public (*plusieurs niveaux et publics*)
- Présenter et argumenter son projet en réunion
- Augmenter son impact en visio-conférence
- Développer son aisance relationnelle au téléphone
- Communiquer avec aisance et conviction
- Réponse à un appel d'offres : réussir son pitch !
- Animer une formation avec aisance
- S'exprimer efficacement à l'oral, et écouter activement

Collaborer et Travailler en équipe

- Mieux collaborer au quotidien
- Développer son intelligence émotionnelle pour favoriser les relations au sein du collectif
- Communiquer et Coopérer en équipe
- Développer son esprit d'équipe pour encourager la collaboration
- La gestion du conflit et la négociation
- Optimiser les pratiques relationnelles : Bien gérer les conflits avec le TKI
- Gérer les situations difficiles et mieux collaborer au quotidien

Management

- Les Fondamentaux du management (*et niveaux plus poussés*)
 - Développer une posture de Manager-Coach
 - Optimiser mon management avec le DISC
 - Manager des situations difficiles
 - Savoir donner et recevoir du feedback
 - Conduire des entretiens annuels avec succès
 - Animer des réunions engageantes et dynamiques, en digital et en présentiel
 - Les clés du management à distance
 - Piloter par la culture du résultat
 - Management intergénérationnel : Développer une synergie intergénérationnelle pour renforcer la performance collective et le bien-être au travail
-

- La méthode PROCESS COM pour managers
- Management appréciatif : Adopter une posture basée sur la psychologie positive

Développement personnel

- Mieux se connaître avec le MBTI
- Découvrir son profil DISC, pour mieux s'adapter à ses interlocuteurs
- Développer l'affirmation de soi et la confiance en soi
- Renforcer son Leadership
- Boostez votre pouvoir d'influence de leader
- Le Leadership au féminin : Comprendre les défis du leadership féminin et développer les compétences de leader

Changement & Innovation

- Leadership et changement : impulser, piloter et incarner la transformation
- Développer sa flexibilité relationnelle et son agilité face aux situations changeantes
- Conduite du changement : Mobiliser ses ressources pour bien vivre le changement
- Naviguer dans l'incertitude : rester énergisé et performant face aux défis
- Développer son agilité pour travailler efficacement dans un contexte de transformation
- Co-créez et innovez en équipe : dynamisez l'intelligence collective et créative de votre organisation
- Stimulez votre créativité et devenez un moteur d'innovation

Efficacité professionnelle & Qualité de vie au travail

- Mieux gérer son temps et ses priorités
- Bien gérer son stress et ses émotions au quotidien
- Lâcher prise et prendre du recul
- Accompagnement post-burnout
- Qualité de la Vie au Travail et prévention des risques psychosociaux (RPS)
- Médiation d'entreprise
- Préparation à la retraite

Communication écrite

- Ecrire des E-mails efficaces
- Optimiser ses écrits dans la relation client
- Bien traiter les réclamations à l'écrit
- Développer son esprit de synthèse (écrit et oral)
- Prise de notes et comptes-rendus
- Savoir présenter des résultats et analyses, à l'écrit puis à l'oral

Bureautique

- Excel : plusieurs niveaux (*y compris VBA, Power BI...*)
 - Word : plusieurs niveaux
 - PowerPoint : plusieurs niveaux
-

Développement durable et RSE

- Fondamentaux du développement durable et de la RSE, et applications pratiques
- Engager vos équipes dans votre stratégie RSE
- RSE : approche systémique et pragmatique pour une stratégie gagnante
- Atelier 2 tonnes
- Atelier CSRD (« Corporate Sustainability Reporting Directive »)

Autres thématiques diverses

- Alternance : Réussir sa mission de tuteur
 - Formation de formateurs
 - Fournir un accompagnement pédagogique de qualité (pour des référents techniques)
 - Les outils de la gestion de projet
 - Management de projet : gestion des équipe, budget, planning, ressources et risques
 - Communiquer et coopérer en mode projet
 - Communication corporate : Stratégies de communication interne et externe
 - Communication de crise
-

Spécialité Promotion Immobilière

Depuis 2009, Sphère Savoir s'est notamment spécialisé dans la promotion immobilière, offrant des formations **soft skills** adaptées aux **spécificités du secteur**.

Notre expertise nous permet de connaître en profondeur les enjeux, les tendances et les défis auxquels font face les promoteurs immobiliers. Grâce à cette connaissance, nous élaborons des formations sur-mesure qui intègrent les meilleures pratiques, avec des **exemples concrets** et des **misés en situation inspirées du terrain**.

Ainsi, ce sont plus de **40 promoteurs immobiliers** que nous avons eu le plaisir d'accompagner, tels que :



Partenaire de la **Fédération des Promoteurs Immobiliers** depuis 2014, nous organisons ensemble plusieurs formations en **inter-entreprises**, ouvertes à toutes les entreprises ! **Contactez-nous** pour connaître les prochaines sessions planifiées.

Que ce soit pour vos directeurs de programmes, conducteurs de travaux, ou chargés de relation client en VEFA... **Découvrez ci-dessous** les programmes de formation que nous avons déjà conçus. Nous les avons regroupées par **thématiques** :

Relation client

- Conquérir un client en VEFA : du premier contact au closing
- Bien gérer la relation client en VEFA
- Savoir traiter les réclamations et les situations difficiles en VEFA
- Optimiser ses écrits dans la relation client en VEFA
- Gestion immobilière : bien gérer les situations difficiles et les conflits avec les clients locataires ou propriétaires
- Créer et animer un réseau d'apporteurs d'affaires

Gestion de Projet

- Communiquer et coopérer sur un projet immobilier
 - Maîtriser les étapes clés et les enjeux d'un projet immobilier
 - Conduire efficacement un projet en co-promotion
 - Motiver et animer des équipes projets
-

Compétences relationnelles

- La posture du maître d'ouvrage
- Conducteurs de travaux : renforcez votre maîtrise et affirmation de soi
- Savoir gérer les conflits avec les acteurs du foncier
- Instaurer une relation constructive avec les acteurs du chantier
- Faire face aux demandes de renégociation des entreprises et prestataires

Autres thématiques diverses

- Introduction à la Promotion Immobilière
- Fondamentaux du développement durable et de la RSE, et applications pratiques
- Engager vos équipes dans votre stratégie RSE
- RSE : approche systémique et pragmatique pour une stratégie gagnante
- Atelier 2 tonnes
- Atelier CSRD (« Corporate Sustainability Reporting Directive »)

Par ailleurs, SPHÈRE SAVOIR intervient sur des **thématiques plus générales**, pertinentes pour tout secteur d'activité : management, efficacité professionnelle, communication orale... **Découvrez toutes nos offres** plus haut, et sur notre [website](#) !

Notre offre de coaching

Différent de la formation, le **coaching** permet d'**accélérer le développement** des compétences de vos collaborateurs, en les accompagnant à faire face à de nouveaux défis. Que vous recherchiez un coaching individuel, un coaching d'équipe ou un coaching de Direction, **notre approche personnalisée** vous aidera à atteindre des objectifs ambitieux et à créer un **impact durable** au sein de votre entreprise.

Le profil de **nos coachs** nous permet d'offrir des **prestations d'excellence** : tous certifiés et seniors, nos coachs sont des experts aux expériences variées en entreprise. C'est en fonction de vos problématiques que nous vous proposerons le coach le plus **adapté**, en termes d'expertise et d'outils complémentaires (MBTI, Process Com, Analyse Transactionnelle).

Coaching de prise de
poste

Coaching de résolution de
problèmes

Coaching de
performance

Coaching de
réorganisation

Coaching
d'équipe

Team
Building

Echangeons sur vos besoins !

Pour en savoir plus sur nos offres et tarifs, obtenir des exemples de programmes de formation existants, ou échanger sur un besoin d'accompagnement sur-mesure...

Contactez-nous via le website, ou directement en joignant Hugo BOUTHEMY, dirigeant du cabinet, au 06.72.54.77.99, ou par mail à l'adresse suivante : hugo.bouthemy@spheresavoir.fr.

Au plaisir de travailler ensemble sur vos projets !

