



**NOUVEAU**

## Formation 2008

CHF 460 la journée,  
CHF 420 pour les  
abonnés Résonance et  
dès 3 inscriptions !

Investissez dans vos compétences  
sociales et celles de vos collaborateurs !

Des outils pratiques pour augmenter efficacité et  
plaisir au quotidien. Cela s'apprend !

## Table des Matières

<b>Editorial</b>	3
<b>Info pratiques</b>	4
<b>Programme des ateliers</b>	
<b>Attitude Réseau</b> Lise Cardinal et/ou Geneviève Morand	5
<b>Management Collaboratif</b> Geneviève Morand	6
<b>Efficacité Individuelle</b> Bruno Savoyat	7
<b>Réussir sa communication non verbale</b> Guy Cabana	8
<b>Négociation Efficace</b> Guy Cabana	9
<b>Parler aux médias</b> Pascal Schouwey	10
<b>Formulaire d'inscription</b>	11

### Les compétences sociales qui font la différence !

Plus de 2'000 intervenants ont pris la parole lors des 300 conférences First organisées par Rezonance depuis 1998, pour partager leurs expériences, témoigner de leur parcours exceptionnel ou présenter le fruit de leur recherches. **Quel est le secret de leur réussite ?**

**Le facteur clé qui fait la différence, c'est leur excellente maîtrise des compétences sociales.** C'est-à-dire notamment leur capacité à réseauter et cultiver la confiance, maîtriser les outils de deuxième génération du management collaboratif, réussir sa prise de parole devant les médias, connaître les atouts de la communication non verbale, négocier efficacement, organiser son temps, gérer le trop plein d'information et fixer des priorités et son efficacité.

Les compétences sociales, cela s'apprend ! Rezonance a l'ambition de devenir la référence en matière de "soft skills", par opposition aux compétences métier dites "dures". Tous les ateliers interactifs proposés sont **animés par des experts internationalement reconnus, auteurs d'ouvrages de référence.** Voici ce que les participants en disent.

« La question n'est plus de résoudre individuellement des problèmes, mais d'y parvenir collectivement. Pour avoir testé les outils du management collaboratif dans mon entreprise directement après l'atelier, je peux dire que **cette approche porte ses fruits** »

David Brendlen, ingénieur

« Les deux cours de Guy Cabana sont **captivants et novateurs.** On en ressort véritablement enrichi. A recommander! »

Asma Benelmouffok, avocate et médiatrice

« Votre cours Attitude réseau a provoqué **un déclic positif dans ma manière de vivre les relations sociales.** Je commence à réseauter avec plaisir! »

Jean-Philippe Daulte, photographe indépendant

« Je suis ravi d'avoir suivi le séminaire Efficacité individuelle animé par Bruno Savoyat, **une approche pratique et très à jour**»

Edward A. Gobits, professionnel de la communication

Au plaisir de vous rencontrer lors d'un atelier,



Geneviève Morand

Genève, le 1er mars 2008

## Info pratiques

### **Vous avez dit Rezonance?**

Rezonance est le plus grand réseau professionnel de Suisse. Il rassemble 25'000 personnes. Rezonance fêtera ses 10 ans le 18 juin 2008 !

### **... et formation?**

Il ne suffit plus de maîtriser son métier de base, il faut aujourd'hui disposer de compétences sociales élevées pour gérer habilement une équipe et communiquer avec charisme. Le programme de formation que Rezonance consacre aux compétences sociales se fonde sur vingt ans de pratique en entreprise, d'expériences de formateur et d'observation privilégiée des réalités de l'entreprise. Il se nourrit du dialogue établi depuis de longues années avec les professionnels qui font autorité par leur expertise internationalement reconnue dans chacune des matières enseignées.

### **... comment ?**

#### **Des ateliers interactifs d'une journée**

Ces ateliers d'une journée de 9h00 à 17h30 sont précédés d'un exercice préparatoire. Le repas de midi pris en commun fait partie intégrante du cours afin de favoriser le réseautage entre participants. Après le cours, chaque participant bénéficie d'un suivi et peut poser des questions ciblées aux intervenants qui s'engagent à les renseigner.

#### **Où ?**

**A Genève**, à la FER, à 10 min. à pied de la gare Cornavin

**A Lausanne**, à la Maison de la Communication, à 10 min. à pied de la gare

### **Deux formules à choix :**

#### **Ateliers publics Rezonance**

Ateliers d'une journée au prix de 460 CHF par participant. Prix spécial abonné Rezonance 420 CHF.

Les entreprises peuvent y inscrire un ou plusieurs collaborateurs, ce qui leur permet également d'élargir leur réseau!

#### **Conférences et ateliers sur mesure**

Rezonance donne également sur ces thèmes des conférences de 20 à 60 minutes et élabore des formations sur mesure en fonction de vos besoins.

Références : TSR, CICR, Info Sud, Tyco, Procter & Gamble, Banques, EPFL, Migros, La Poste, HES, Universités, etc...

#### **... s'inscrire ?**

> en ligne sur [www.rezonance.ch](http://www.rezonance.ch) avec paiement sécurisé par carte de crédit

> en utilisant le [formulaire d'inscription](#) qui se trouve à la fin de ce cahier. Paiement par facture BVR.

#### **Agenda**

Consultez en ligne les dernières dates des ateliers interactifs  
<http://www.rezonance.ch/atelier>

#### **Conditions générales**

La finance d'inscription doit être payée au minimum 10 jours avant la formation.

Rezonance se réserve le droit d'annuler le cours et d'en informer les participants au plus tard 2 jours avant le début du cours.

# Attitude Réseau

## CONTEXTE

Comment jumeler réussite et réseautage durable ? Comment circuler à l'aise en milieu "étranger" ? Pourquoi adopter l'Attitude Réseau, l'attitude des gagnants ? Avec l'Attitude Réseau, vous complerez vos besoins et atteindrez vos objectifs plus facilement et vous irez plus loin, plus rapidement.

## OBJECTIFS & CONTENU

- Concept de réseautage durable et responsable
- Gestion efficace de vos réseaux personnel et professionnel
- Détermination de vos besoins et objectifs
- Identification et qualification de vos contacts
- Développement pratique de vos habiletés sociales
- Façons de bien circuler en milieu étranger
- Utilisation stratégique de vos suivis
- Outils pratiques pour gérer votre réseau et vos contacts
- Adopter l'Attitude Réseau

## PUBLIC

Destiné à toute personne qui souhaite jumeler réussite et réseautage durable, se rendre visible, se faire connaître et reconnaître.

## METHODE

Le réseautage responsable et durable selon la méthode Lise Cardinal, auteure de "Comment bâtir un réseau de contacts solide" et "Réseautage d'affaires: mode de vie". Classés best-sellers dans la catégorie des livres d'affaires, ces ouvrages sont aujourd'hui utilisés dans les cours de marketing de plusieurs Universités.

Chaque participant a accès au site ressource dédié au networking [lisecardinal.com](http://lisecardinal.com). N'hésitez pas à vous abonner à sa newsletter gratuite par simple courriel.

Un cahier d'exercices préparatoires est envoyé par courriel aux participants

quelques jours avant le séminaire. Il est important de réaliser ces exercices. Chaque participant reçoit un cahier de notes d'une trentaine de pages.

Lise Cardinal répond après le séminaire à toute question posée par courriel. Pendant l'atelier, vous pouvez acheter ses livres à un prix préférentiel.

## ANIMATION



**Geneviève Morand**, lic. en droit, MPA, conférencière et formatrice, CEO de Rezonance

Spécialiste de la création de liens depuis 1998, le réseau d'entrepreneurs qu'elle anime rassemble aujourd'hui 25'000 personnes. Elle a travaillé 15 ans dans l'audiovisuel, notamment dans le cinéma et à la Télévision Suisse Romande. Elle enseigne et donne régulièrement des conférences sur le réseautage et la communication. Elle est Directrice du cours SAWI de Management culturel et social.

[ve 20 juin 2008](#) @ Genève

**Avec la présence exceptionnelle de Lise Cardinal de Montréal, auteure du best-seller « Réseautage d'affaires : Mode de vie ».**

[ve 5 septembre 2008](#) @ Lausanne

[ve 28 novembre 2008](#) @ Genève

**Horaire** : 9h00 à 17h30, le repas de midi fait partie intégrante de la formation

**Prix** : CHF 460.- repas compris ou CHF 420.- pour les abonnés Rezonance et dès 3 inscriptions.

**Participants** : 25 maximum

**Sur demande, cet atelier peut être animé en entreprise, par exemple pour renforcer la capacité de chacun à tisser des liens stratégiques, ou à renforcer les liens avec les clients.**

# Management Collaboratif

## CONTEXTE

De plus en plus, dans une société de la connaissance où information, savoir et innovation sont liés, la question n'est plus de résoudre individuellement des problèmes, mais d'y parvenir collectivement et de profiter de la dynamique d'un fonctionnement en mode projet. Il s'agit de forger une vision partagée par tous et de la réaliser. Cet atelier vous propose deux outils de management collaboratif efficaces pour résoudre des problèmes complexes (diagramme des affinités ou KJ) et établir des plans d'action efficaces (diagramme en arbre). Vous serez immédiatement à même de les utiliser et de les partager avec vos équipes.

## OBJECTIFS & CONTENU

- Améliorer votre communication en distinguant faits et opinions, et en sachant monter et descendre l'échelle d'abstraction du langage
- Développer une vision commune partagée par tous grâce à la résolution en groupe des problèmes (KJ ou diagramme des affinités)
- Gérer efficacement vos équipes, hors de toute pression hiérarchique et de difficulté d'expression et de compréhension
- Décupler la capacité de votre entreprise, votre association ou votre département à mettre en œuvre et à réussir le développement pratique de vos projets grâce à des plans d'action élaborés collectivement (diagramme en arbre)
- Clarifier vos besoins et vos objectifs, et améliorer l'affectation stratégique de vos ressources
- Adopter le management collaboratif

## PUBLIC

Destiné à toute personne du secteur public comme privé qui doit gérer des équipes et des projets avec une obligation de résultat.

## METHODE

La formation se base sur les outils de management de la qualité développés

notamment par le Prof. Shoji Shiba, ancien Prof. au MIT qui a reçu le Prix Deming en 2002, et le "Nikkei Quality Management Literature Award" en 2004 pour ses recherches sur le management par la percée et l'innovation.

Les participants reçoivent un exercice préparatoire à réaliser avant le cours. Pendant l'atelier, ce sont les problématiques réelles des participants qui font l'objet de la mise en œuvre pratique des outils collaboratifs de management, en toute confidentialité.

## ANIMATION



**Geneviève Morand**, lic. en droit, MPA, conférencière et formatrice, CEO de Rezonance

Spécialiste de la création de liens depuis 1998, le réseau d'entrepreneurs qu'elle anime rassemble aujourd'hui 25'000 personnes. Elle a travaillé 15 ans dans l'audiovisuel, notamment dans le cinéma et à la Télévision Suisse Romande. Elle enseigne et donne régulièrement des conférences sur le réseautage et la communication. Elle est Directrice du cours SAWI de Management culturel et social.

[ve 4 avril 2008](#) @ Genève\*

\*Cette formation a exceptionnellement lieu à HEI / The Graduate Institute

[me 1 octobre 2008](#) @ Genève

[ve 7 novembre 2008](#) @ Lausanne

**Horaires** : 9h à 17h30, le repas de midi fait partie intégrante de la formation

**Prix** : CHF 460.- repas compris  
CHF 420.- pour les abonnés Rezonance et dès 3 inscriptions.

**Participants** : 12 maximum

**Intervention en entreprise possible pour animer une résolution de problème en groupe et/ou former à la méthode**

# Efficacité individuelle

## CONTEXTE

Comment faire 30% de plus chaque jour sans augmenter le stress ?

"Je n'ai pas assez de temps" est la plainte la plus habituelle dans le monde du travail. Le problème ne fait qu'empirer, surtout pour les managers. Comme les marges se serrent et que les effectifs ont plutôt tendance à diminuer, inévitablement les charges de travail augmentent, le stress augmente, la pression augmente... Et pour certains c'est l'enfer ! Tout cela semble insoluble pour ceux qui sont pris dans le cercle vicieux. Pourtant la réponse à ces difficultés est simple.

Bruno Savoyat vous propose de faire de cet atelier un tournant dans votre vie. Vous ferez plus et mieux de vos journées de travail avec moins de stress et de fatigue.

## OBJECTIFS & CONTENU

- Planifier plus efficacement votre travail pour vous concentrer sur l'essentiel et gérer les priorités efficacement
- Adopter le principe de l'action immédiate et éliminer la procrastination
- Gérer le flot incessant d'information et venir à bout des déluges d'emails
- S'organiser un environnement de travail qui soit plus efficace, productif et agréable
- Rendre vos réunions plus efficaces et diminuer considérablement les temps perdus en réunions faiblement productives
- Laisser le travail au bureau le soir et rentrer chez soi l'esprit disponible pour profiter de sa vie privée et de ses loisirs

## PUBLIC

Destiné à toute personne qui souhaite améliorer son efficacité individuelle grâce à une meilleure organisation et à une utilisation plus performante de l'informatique.

## METHODE

Un cahier d'exercices préparatoires est envoyé par courriel aux participants, quelques jours avant le séminaire. Il est important de réaliser ces exercices.

Bruno Savoyat répond après le séminaire à toute question posée par courriel. Pendant l'atelier, vous pouvez acheter ses livres à un prix préférentiel.

## ANIMATION



**Bruno Savoyat**, directeur d'IBT Suisse et d'IBT France. Auteur de "Les secrets de l'efficacité: en faire plus en moins de temps", best seller traduit en 5 langues, dont le chinois.

Depuis plus de 15 ans, il est un expert en matière d'efficacité personnelle et collective. Il a formé et coaché des milliers de personnes dans différents pays. Son expérience riche et variée dans des entreprises de toutes tailles et de différentes cultures en fait un conférencier, un consultant international, un coach de dirigeants très recherché.

[ve 19 sept 2008](#) @ Lausanne

[ve 14 nov 2008](#) @ Genève

**Horaires** : 9h à 17h30, le repas de midi fait partie intégrante de la formation

**Prix** : CHF 460.- repas compris ou CHF 420.- pour les abonnés Rezonance et dès 3 inscriptions.

**Participants** : 25 maximum

**Sur demande, cet atelier peut être animé en entreprise**

# Réussir sa communication :

## Attention vos geste vous trahissent

### CONTEXTE

Des études sur la communication démontrent que l'importance des paroles dans tout le processus de communication n'est que de 7%! La communication n'est donc pas uniquement un échange verbal entre individus. Elle implique à 93% le ton de la voix, les attitudes et les gestes. Lorsque nous comprenons que ces éléments sont dissociables, nous améliorons grandement notre capacité à communiquer efficacement.

La communication silencieuse ressemble à un code que nous pouvons apprendre, analyser, raffiner, modifier et améliorer pour nous en servir à l'avantage d'une communication efficace.

Cet atelier présente les différents aspects de l'expression non verbale. Elle révèle le sens que revêtent les moindres gestes, de la posture du corps à la position des yeux, en passant par le mouvement des jambes et celui des mains. Chaque geste involontaire rend une vérité encore plus plausible que le langage parlé.

### OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes de la communication para verbale et non verbale
- Interpréter les différents gestes, postures et expressions
- Apprendre à écouter avec ses yeux
- Appliquer les techniques et les méthodes pour améliorer sa communication interpersonnelle

### CONTENU

- Le langage du corps
- La sélection de l'information
- Prendre contact, établir le rapport
- Le méta modèle langage
- L'authenticité
- Les moyens d'influence
- Votre profil de communicateur et de récepteur de message verbal et non-verbal

### PUBLIC

Cet Atelier interactif est destiné aux personnes qui souhaitent renforcer leurs

habiletés en communication en se familiarisant avec un langage puissant, pur, spontané et direct.

### METHODE

Cet atelier est animé par Guy Cabana qui vient spécialement de Montréal. C'est l'occasion pour lui d'animer le lendemain un deuxième atelier complémentaire sur la négociation efficace. De nombreux participants choisissent de suivre ces deux ateliers, pour leur plus grand profit.

Chaque participant reçoit un cahier d'exercices préparatoires à réaliser avant le cours. Après le cours, Guy Cabana répond à vos questions

### ANIMATION



**Guy Cabana**, Président de Danec Inc. Auteur de "Les 10 secrets du négociateur efficace", "Attention vos gestes vous trahissent" & "Soulevez des montagnes".

Conférencier bien connu au Canada, aux États-Unis et en Europe, il enseigne au Centre International de Recherche en Management. Il donne des cours en négociation, communication non verbale et psychologie de la vente. Doué d'une habileté remarquable pour saisir et maintenir l'attention de son auditoire, il associe exemples pratiques, concrets et même humoristiques qui produisent des résultats immédiats.

**ma 22 avril 2008** @ Genève

**ve 25 avril 2008** @ Genève\*

\*Cette formation a exceptionnellement lieu à HEI / The Graduate Institute

**Horaires** : 9h à 17h30, le repas de midi fait partie intégrante de la formation

**Prix** : CHF 460.- repas compris ou CHF 420.- pour les abonnés Résonance et dès 3 inscriptions.

**Participants** : 25 maximum

**Sur demande, cet atelier peut être animé en entreprise**

# Les 10 secrets de la négociation efficace

## CONTEXTE

La négociation est le processus de communication le plus noble pour satisfaire les besoins mutuels des parties prenantes. La négociation fait partie intégrante des sciences du comportement et dépend, pour une large part, de la capacité à communiquer des parties en cause. Un bon négociateur sera avant tout un bon communicateur. Dans la vie, nous n'avons pas ce que nous méritons, nous avons ce que nous négocions.

## OBJECTIFS

- Définir sa valeur actuelle comme négociateur
- Evaluer son potentiel en tant que négociateur
- Définir les éléments d'une situation conflictuelle
- Etablir un plan d'action pour développer son plein potentiel
- Comparer son approche et ses techniques de négociation selon les situations
- Identifier les bases psychologiques d'un échange gagnant/gagnant
- Identifier les principaux obstacles à une négociation réussie
- Travailler efficacement avec les gens de son organisation
- Exploiter ses ressources afin de réaliser ses objectifs personnels et professionnels et ceux de son partenaire

## CONTENU

- Le processus de négociation optimale
- Les besoins, les peurs et les pouvoirs en négociation
- Le principe du ICP, pour Information - Connaissance - Pouvoir
- Les techniques et stratégies en négociation
- La structure d'une négociation gagnant/gagnant
- Les différents profils de négociateurs
- Les attaques et contre-attaques en négociation
- Les 10 secrets d'une négociation efficace

## PUBLIC

Destiné à toute personne qui souhaite apprendre les bases de la négociation efficace et les mettre en pratique rapidement.

## METHODE

Chaque participant reçoit un cahier d'exercices préparatoires. Guy Cabana répond après le séminaire à toute question posée par courriel. Pendant l'atelier, vous pouvez acheter ses livres à un prix préférentiel !

## ANIMATION



**Guy Cabana**, Président de Danec Inc. Auteur de "Les 10 secrets du négociateur efficace", "Attention vos gestes vous trahissent" & "Soulevez des montagnes".

Conférencier bien connu au Canada, aux États-Unis et en Europe, il enseigne au Centre International de Recherche en Management. Il donne des cours en négociation, communication non verbale et psychologie de la vente. Doué d'une habileté remarquable pour saisir et maintenir l'attention de son auditoire, il associe exemples pratiques, concrets et même humoristiques qui produisent des résultats immédiats.

**Je 24 avril 2008** @ Lausanne

**Horaires** : 9h à 17h30, le repas de midi fait partie intégrante de la formation

**Prix** : CHF 460.- repas compris ou CHF 420.- pour les abonnés Rezonance et dès 3 inscriptions.

**Participants** : 25 maximum

**Sur demande, cet atelier peut être animé en entreprise**

# Parler aux médias

## CONTEXTE

Communiquer est une nécessité. Encore faut-il le faire à moindre frais. Les journaux, la radio, la télévision offrent des espaces de communication qu'il est impératif de savoir investir.

Aujourd'hui, il faut savoir comment s'imposer dans les médias et faire passer ses messages, comment se comporter avec les journalistes et adopter les "bonnes manières" afin que vos idées prennent le dessus dans la logique contradictoire qui oppose généralement interviewé à interviewé.

## OBJECTIFS & CONTENU

- Connaître le fonctionnement des médias
- Frapper à la bonne porte
- Mettre toutes les chances de votre côté
- Inscrire votre communication dans la durée
- Fonder votre savoir-faire sur l'expérience
- Réussir vos communiqués de presse, conférence et dossier
- Apprivoiser l'environnement technologique: lumière, caméra, micro
- Permettre aux journalistes de comprendre votre démarche

## PUBLIC

Destiné à toute personne ou entreprise qui souhaite maîtriser les mécanismes qui régissent les relations avec les médias.

## METHODE

Un support de cours de référence et détaillé est remis à chaque participant.

Chaque participant participe à un exercice pratique: la rédaction d'un communiqué de presse en relation avec la situation actuelle de son projet, de son événement ou de son entreprise, suivi de son interview par Pascal Schouwey, filmée face à la caméra.

Après avoir regardé sur un écran de télévision la prestation filmée, Pascal Schouwey partage avec le groupe son analyse pointue de la communication du participant, son langage verbal et non verbal, et les moyens de l'améliorer.

## ANIMATION



**Pascal Schouwey**, Journaliste et formateur en communication

Journaliste par passion, il a travaillé dans tous les types de médias: écrits, radiophoniques et télévisuels. Il a écrit pour des quotidiens, La Suisse et la Tribune de Genève, des hebdomadaires et des mensuels notamment pour le groupe Hachette Filipacchi. Il a travaillé à Radio Lac et à la RSR. En télévision, il a collaboré au service des sports de la TSR et a été rédacteur en chef et coordinateur des programmes de Léman Bleu. Pascal Schouwey donne régulièrement des séminaires de formation. Très demandé en entreprise et par des responsables qui souhaitent améliorer leur prise de parole en public, il intervient aussi dans les écoles.

**ve 31 octobre 2008** @ Genève

**Horaires** : 9h à 17h30, le repas de midi fait partie intégrante de la formation

**Prix** : CHF 460.- repas compris ou CHF 420.- pour les abonnés Rezonance et dès 3 inscriptions.

**Participants** : 25 maximum

**Sur demande, cet atelier peut être animé en entreprise**

## Planning & Inscriptions

Ateliers publics Rezonance	Formateur	Ville	Dates 2008	Nbr pers
<b>Attitude Réseau</b>	Geneviève Morand Avec Lise Cardinal Le 20 juin !	Genève	ve 20 juin	
		Lausanne	ve 5 sept	
		Genève	ve 28 nov	
<b>Management Collaboratif</b>	Geneviève Morand	Genève	ve 4 avril	
		Genève	me 1 oct	
		Lausanne	ve 7 nov	
<b>Communication non verbale</b>	Guy Cabana	Genève	ma 22 avril	
		Genève	ve 25 avril	
<b>Négociation Efficace</b>	Guy Cabana	Lausanne	je 24 avril	
<b>Efficacité Individuelle</b>	Bruno Savoyat	Lausanne	ve 19 sept	
		Genève	ve 14 nov	
<b>Parler aux médias</b>	Pascal Schouwey	Genève	ve 31 oct	

### ▪ Tarifs et conditions

> **CHF 460.- la journée. CHF 420.- pour les abonnés et dès trois inscriptions.**

> La finance d'inscription doit être payée au minimum 10 jours avant la formation.

> Rezonance se réserve le droit d'annuler le cours et d'en informer les participants au plus tard 2 jours avant le début du cours.

### ▪ Participants à la Formation

1) Nom/Prénom : ..... Courriel : .....

2) Nom/Prénom : ..... Courriel : .....

3) Nom/Prénom : ..... Courriel : .....

**Total:** Nbr d'ateliers ..... au prix de CHF ..... = CHF .....

### ▪ Personne de contact et facturation

▪ Entreprise : .....

▪ Rue: .....

▪ Code postal : ..... Ville : .....

▪ Nom/Prénom : .....

▪ Téléphone : ..... Courriel : .....

▪ Abonné à Rezonance : [ ] oui [ ] non

[ ] Merci de prendre contact avec moi pour une formation sur mesure

Date : .....

Signature : .....

A retourner

**Par poste** à Rezonance, av. de la Forêt 19, CH - 1202 Genève

**Par fax** au 022 733 84 01 ou

**Par mail** à [formation@rezonance.ch](mailto:formation@rezonance.ch)