



Alumni

Université
de Liège



FORMATIONS ALUMNI 2016-2017

INNOVATION
CHANGEMENT
MEDIAS
STRATÉGIE DIGITALE
SELF-COACHING
ÉPANOUISSEMENT PROFESSIONNEL
NÉGOCIATION
QUESTIONNEMENT
PRÉSENTATION CAPTIVANTE



1

LEGO® SERIOUS PLAY METHOD UN OUTIL ORIGINAL ET PUISSANT POUR STIMULER L'INNOVATION, L'INTELLIGENCE INDIVIDUELLE ET COLLECTIVE

FORMATRICE

S'INSCRIRE

Émilie Vandeborne

Id coach pour IDCAMPUS, Docteure en sciences politiques et sociales, intervenante psychosociale dans le domaine de la créativité et de la conduite de projets, en particulier au sein de projets multipartenariaux.

DESCRIPTIF

Pendant des décennies, les enfants ont construit leurs rêves avec des Lego®. Depuis 1996, les adultes en font tout autant. Le Lego® Serious Play est un outil permettant de faciliter la pensée, de générer des idées et de trouver des solutions aux problèmes rencontrés. C'est également un outil de communication. Il est répandu dans les entreprises, le monde de l'entrepreneuriat et le domaine de l'apprentissage. Durant la formation, les participants sont amenés à faire leurs propres constructions en Lego® en réponse aux demandes du formateur et grâce à des Lego® présélectionnés.

OBJECTIFS

Les différents stades de la construction correspondent à 3 étapes consécutives : construire, donner une signification, faire une histoire. Durant la formation, les participants vont expérimenter ces 3 étapes et, ce faisant, améliorer leurs apprentissages concernant la communication, la créativité, l'innovation et la construction réflexive.

 16 JANVIER 2017

2

LE CHANGEMENT : TOUT UN PROGRAMME !

S'INSCRIRE

FORMATRICE

Julie Delize

Coach-Formatrice et Consultante RH chez Itinéraire Bis.

DESCRIPTIF

- Au cours de notre vie, nous sommes tous confrontés volontairement ou non au changement. Au terme de nos études, lors d'une réorientation de carrière, ce concept est évidemment très présent et génère des inquiétudes, un certain stress, voire des difficultés de gestion plus ou moins importantes.
- L'Homme, par essence, n'aime pas le changement ; par peur, par confort, par conformisme.

// Comment, dès lors, concilier ces 2 constats ?

Réussir un changement personnel ou professionnel, c'est avant tout, en comprendre le mécanisme et nos moyens de défense mis en place (consciemment ou non).

LA JOURNÉE S'ARTICULERA AUTOUR DE 4 CONCEPTS IMPORTANTS

- « The Kelley & Conner Emotionnal Cycle of change » (le cycle émotionnel du changement, par Kelley et Conner)
- La courbe du changement – Le processus d'acceptation
- La nécessité et l'importance de l'information et de la communication dans le cadre d'un changement, d'une évolution
- Les mécanismes de défense et les bénéfiques secondaires



 23 JANVIER 2017



3

COMMUNIQUÉS DE PRESSE, INTERVIEWS... ÊTRE EFFICACE FACE AUX MÉDIAS

FORMATEUR

S'INSCRIRE

Arnaud Collette

Responsable presse de l'Awex, responsable communication du pôle de compétitivité Skywin Wallonie, Professeur invité à la HEPL, formateur en management et communication depuis 15 ans pour Progress Consulting.

PROGRAMME DE LA JOURNÉE

- Panorama de la presse belge francophone et néerlandaise : presse écrite quotidienne, presse écrite hebdomadaire, presse radio, agence Belga
- Panorama de la presse étrangère : agences spécialisées, sites gratuits de publication, sites internet spécialisés
- Communiquer avec la presse : choisir le canal (supports écrits, interviews...), définir la cible, mobiliser les ressources pour la production ou la préparation, démarches types de production ou de préparation (plan d'action)
- Rédiger un communiqué de presse : éléments constitutifs et caractéristiques, démarche type
- Être efficace en interview : particularités de l'interview radio, particularités de l'interview télévisuelle, trucs et ficelles : éléments de communication verbale (la structure du discours, les mots à éviter, les comportements verbaux clés comme la reformulation, la clarification), non verbale, (positionnement, regard), communication para-verbale (volume de voix, intonations, débit...)

OBJECTIFS

A la fin de la formation, les participants :

- Auront compris quels organes de presse il est possible de contacter
- Auront compris comment faire le choix de qui contacter
- Pourront choisir le bon canal de communication médiatique et établir un plan d'action concret
- Seront capables de rédiger un communiqué de presse
- Pourront être plus efficaces en interview

📅 6 FÉVRIER 2017



4

STRATÉGIE DIGITALE : EXPLOITER LES CANAUX NUMÉRIQUES À USAGE PROFESSIONNEL

FORMATEUR

S'INSCRIRE

Fred Colantonio

Conférencier, auteur et criminologue à l'origine d'une méthode innovante sur l'attitude à adopter pour réussir professionnellement, *L'attitude des Héros®*. Une démarche inspirante et pragmatique qui le mène aujourd'hui partout en Europe et au Canada.

DESCRIPTIF

Les médias et réseaux sociaux ont transformé votre communication et les usages que vous faites d'Internet à des fins professionnelles. Ajoutez-y les volets relatifs à la construction et la gestion des communautés sur les réseaux sociaux, le choix des canaux à opérer et à la mesure de performances (priorités + temps à consacrer) et vous obtenez un ensemble d'opportunités business pour votre positionnement professionnel qui posent plusieurs questions fondamentales.

LA FORMATION APPORTERA DES RÉPONSES AUX QUESTIONS SUIVANTES

- Quelle stratégie de communication pour ma marque (personnelle et/ou d'entreprise) sur les médias et réseaux sociaux ?
- Quelles plateformes utiliser et comment les articuler entre elles ?
- Comment construire et entretenir une communauté active et engagée (prospection – communication – fidélisation) ?
- Comment limiter les risques d'une crise de réputation ?
- Comment adopter une bonne gestion pour éviter de consacrer tout notre temps à ces démarches digitales et fonctionner en bonne intelligence ?

Votre bénéfice : une mise en application directe en cours de séminaire !

📅 20 FÉVRIER 2017



5

LE SELF-COACHING : ON N'EST JAMAIS SI BIEN SERVI QUE PAR SOI-MÊME !

FORMATEUR

S'INSCRIRE

Jean-Marc Tahir

Formateur et Coach depuis 10 ans (71choix.com)

DESCRIPTIF

Tant dans la vie privée que dans la vie sociale et professionnelle, notre manière de communiquer, notre attitude, notre vision de la vie, etc., peuvent influencer fortement nos relations interpersonnelles.

Le self coaching, c'est-à-dire la posture et les habitudes du coach, s'avèrent étonnamment efficaces pour développer l'harmonie et la performance de nos relations humaines !

OBJECTIFS

- Gain de temps
- Efficacité et communication accrue
- Motivation communicative
- Prise de responsabilités
- Diminution de l'absentéisme et des risques psycho-sociaux

6

LES CLÉS POUR DÉVELOPPER VOTRE ÉPANOUISSEMENT PROFESSIONNEL

FORMATRICE

S'INSCRIRE

Julie Delize

Coach-Formatrice et Consultante RH chez Itinéraire Bis.

DESCRIPTIF

De plus en plus de travailleurs sont confrontés à la souffrance psychosociale au travail.

Elle revêt diverses formes et divers degrés. Non considérée et sans action, elle peut mener à la catastrophe.

Cette formation a pour but d'éveiller les participants aux diverses formes de la souffrance psychosociale au travail, à leurs symptômes mais également aux méthodes à mettre en œuvre afin de les éviter.

CONCEPTS VUS

- Définition de la souffrance psychosociale dans le cadre du travail
- Le stress et ses différentes causes
- Le burn out
- Le bore out
- Le harcèlement



📅 13 MARS 2017

📅 27 MARS 2017



7

FORMATEUR

Jean-Yves Girin

📅 17 AVRIL 2017

NÉGOCIATION ET GESTION ÉMOTIONNELLE : UN ART MIS EN PRATIQUE

Comédien professionnel, auteur, conseiller artistique et formateur en communication depuis plus de 15 ans.

DESCRIPTIF

S'INSCRIRE

Nous sommes souvent amenés à négocier. Hélas trop souvent, la négociation est un bras de fer reconnaissant à son terme un vainqueur et un vaincu. Cette formation est avant tout un atelier pratique mettant en oeuvre les axes principaux d'une stratégie de négociation orientée vers un accord satisfaisant pour les deux parties : gestion émotionnelle, compétences en communication orale et négociation raisonnée.

En une journée, le formateur s'engage à vous proposer un feedback exprimé en termes de talents à cultiver et de faiblesses à pallier à l'aide d'outils adaptés et pratiques.

OBJECTIFS

- Confronter efficacement compétences et faiblesses en matière de communication orale et en techniques de négociation
- Profiter d'un retour critique constructif personnalisé
- Se munir d'outils adaptés
- Comprendre les bases de la gestion émotionnelle

9

DEVENEZ MAÎTRE DANS L'ART DE FAIRE PARLER !

DESCRIPTIF

S'INSCRIRE

Le questionnement est le couteau suisse de la communication. Mieux vous le maîtrisez, plus votre aptitude à faire parler votre interlocuteur est efficace.

- Il vous évite l'embarras d'une joute verbale difficile
- Il vous économise l'effort de tenter de clarifier vous-même le discours de votre interlocuteur en émettant des hypothèses
- Il vous aide à stabiliser émotionnellement votre interlocuteur ou même toute une équipe
- Il affine vos compétences d'écoute
- Il apprend à penser au travers d'une autre logique que la vôtre, à changer de paradigme et donc à créer de nouvelles solutions.

Un mixte des techniques du coaching, du théâtre d'improvisation et des ateliers philosophiques jalonnent une journée de pratique consacrée à cet art méconnu qu'est celui du questionnement.

APPLICATIONS CONCRÈTES

Gestion d'équipe/Gestion de réunion/Gestion des conflits/
Négociation raisonnée/Intelligence émotionnelle/Accompagnement au changement/Ateliers de créativité/Vente

📅 15 MAI 2017

8

PRÉSENTATION CAPTIVANTE : VENDRE SES IDÉES, CONVAINCRE ET INSPIRER !

FORMATEUR

S'INSCRIRE**Fred Colantonio**

Conférencier, auteur et criminologue à l'origine d'une méthode innovante sur l'attitude à adopter pour réussir professionnellement, *L'attitude des Héros®*. Une démarche inspirante et pragmatique qui le mène aujourd'hui partout en Europe et au Canada.

DESCRIPTIF

Réussir une communication et convaincre de vos idées ?
Attirer l'attention et marquer les esprits sans vous travestir ?
Faire adhérer à vos idées et fédérer autour de votre argumentaire ?

Découvrez comment s'y prennent les grands communicateurs et orateurs pour construire un message fort et d'impact. Venez piocher des trucs et astuces pour faire de votre discours une histoire captivante. Maintenez vos interlocuteurs en haleine lors de vos présentations et suscitez l'adhésion.

LA FORMATION APPORTERA DES RÉPONSES AUX QUESTIONS SUIVANTES :

- Comment structurer une idée en argumentaire séduisant ?
- Comment construire une histoire convaincante et crédible ?
- Comment augmenter l'impact d'un message-clé ?
- Quelles techniques oratoires utiliser pour emporter l'adhésion ?
- Comment renforcer votre assurance lorsque vous devez présenter et convaincre ?

Votre bénéfice : des mises en situation et exercices au cours de la journée pour vous faire passer à l'action.



📅 24 AVRIL 2017



L'ULg ACCOMPAGNE SES ÉTUDIANTS AVANT, PENDANT ET APRÈS LEURS ÉTUDES !

Notre cycle de formations Alumni a pour but de vous permettre d'identifier et de valoriser vos compétences mais aussi de bénéficier de conseils utiles à votre épanouissement, qu'il soit personnel et/ou professionnel.

i Infos et inscriptions
www.ulg.ac.be/formationsalumni

DES SERVICES ET AVANTAGES EXCLUSIFS DÉVELOPPÉS POUR VOUS !

Rejoignez la communauté virtuelle des Alumni ULg et profitez, entre autres : d'un service de coaching emploi individuel, d'un espace de partage en ligne comprenant une adresse mail officielle, d'un accès étendu aux bibliothèques de l'université et à leurs ressources en ligne, de tarifs préférentiels dans de nombreux commerces, etc.

PRÊT À NOUS REJOINDRE ?

Rendez-vous sur <http://my.ulg.ac.be> !
(vos codes d'accès sont disponibles sur simple demande par mail à alumni@ulg.ac.be)

NOUVEAUTÉ

Nous développons actuellement un annuaire en ligne lié à LinkedIn !
Augmentez dès à présent votre visibilité : mettez à jour vos données, joignez une photo professionnelle et un lien vers votre CV LinkedIn !

i Toutes les infos sur
<http://my.ulg.ac.be>



MODALITÉS PRATIQUES

INSCRIPTIONS

Complétez votre formulaire d'inscription en ligne :
<http://www.ulg.ac.be/formationsalumni>

€ Tarif (par journée de formation) **50 euros TVAC**

👤 Nombre de participants **10 à 12**

📍 Où **Sart Tilman**

ANNULATION

L'annulation de votre inscription ne peut intervenir que par écrit, au plus tard 15 jours avant la date de la formation choisie. Passé ce délai, le montant total de l'inscription est considéré comme dû.

S'il n'y a pas assez de participants, la formation peut être annulée.



INFORMATIONS GÉNÉRALES

L'ULg n'est pas agréée au système **Chèques Formation**.

Les prix mentionnés comprennent la **documentation** (s'il y en a) et les pauses-café.

Les participants pourront recevoir une **attestation sur demande** au terme de la formation.



INFORMATIONS ET CONTACT

Université de Liège
Suivi des Alumni
Place du 20-août 7
4000 Liège

alumni@ulg.ac.be
☎ 04 366 52 88
www.ulg.ac.be/alumni

RETROUVEZ-NOUS AUSSI SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Alumni - ULg
 Alumni - Université de Liège