

Richard JIMENEZ

06.88.85.19.70

jimenez.richard@orange.fr

Résidence « Le Grand Pavois »

153 Avenue Maurice Faure

26000 VALENCE

- **Formateur**
- **Consultant en Management Stratégique et Opérationnel**
- **Consultant en Communication, Résolution de Problèmes et RPS**
- **Superviseur/Coach de Dirigeant, d'Equipe et d'Organisation**
- *Gestalt-thérapeute*
- *Thérapeute Systémique*
- *Thérapeute Transpersonnel*
- *Guitariste*

Expérience en entreprise :

Ingénieur Commercial, 7ans

Directeur des Ventes, 13ans

Directeur Général, 5 ans

Formations académiques spécifiques :

DESU de Coaching

3^{ème} Cycle de Gestalt

Certification en Coaching d'Equipe, d'Organisation, des RPS

Certification en supervision de coach, de manager, etc.

***L'approche Gestaltiste est centrée sur l'homme dans son environnement. Elle réhabilite l'intelligence émotionnelle, la présence dans l'ici et maintenant et une aptitude au changement propice à la performance globale.**

L'approche Gestaltiste favorise l'engagement et la prise de responsabilité propices à l'émergence de l'intelligence collective, voire l'immanence collective.

**Formateur
Consultant
Superviseur
Coach**

Au cœur de toute intervention, je prends appui sur **la Gestalt** et **la Systémique** !

l'AutreRivageConseil
Coaching Formation

Richard JIMENEZ
SUPERVISEUR
CERTIFIÉ
UNDICI/ESQA/EMCC

La Performance de l'Entreprise

*Approche Gestaltiste **

La performance de l'entreprise se caractérise par l'accroissement des compétences (formation), un accompagnement stratégique (mesure et pilotage de la performance), et une aptitude au changement (coaching).

Les programmes de cette plaquette sont ainsi orientés vers *différentes approches de management, la communication et le développement personnel* nécessaires à la mise en œuvre opérationnelle de ces approches managériales, et *le coaching* comme puissant catalyseur de changement.

Parmi les *risques à prendre en compte, les RPS* tiennent une place importante et font l'objet d'un traitement particulier.

MANAGEMENT

- Les origines du management contemporain
- Les différents métiers du manager
- La planification stratégique
- La prise de décision
- Les différentes structures organisationnelles
- La gestion du changement
- Diriger les hommes et les équipes
- Motiver ses collaborateurs et ses équipes
- Développer son leadership
- La mesure et le contrôle de la performance
- Management opérationnel et Chaîne de Valeur
- Les tableaux de bord du manager
- Le management de la qualité
- L'amélioration continue
- Le management par les Processus
- L'approche systémique du management
- Cap vers l'entreprise apprenante

Coaching

Coaching de la Personne
Coaching d'Equipe
Coaching d'Organisation
Coaching de Dirigeant

Risques Psycho Sociaux

Approche des RPS

Approche des TMS

Prévention et Gestion du Stress (niveau 1, 2 et 3)

Communication & Développement Personnel

- Savoir Communiquer
- La communication interpersonnelle
- Savoir Conduire l'Entretien (Délégation, Recadrage)
- Conduire Efficacement les Réunions, etc.
- Être Assertif et oser s'Affirmer
- S'appuyer sur l'Intelligence Emotionnelle
- Développer son Leadership Relationnel
- Être Efficace dans sa Fonction
- Gérer le Temps Efficacement
- Développer l'Ecoute Active
- Connaître sa Personnalité
- Être à l'aise en entretien
- Lever les freins de l'Estime de Soi
- Développer ses Aptitudes Relationnelles
- Gérer ses Emotions en Public
- Savoir Argumenter et Négocier
- Le Leadership
- Maîtriser la Résolution de Problèmes, etc.

La fonction commerciale pour commerciaux et managers commerciaux

- Les techniques de vente et de négociation
- Accompagner, former, contrôler (pour managers)
- Les tableaux de bord de la fonction commerciale
- Construire une force de vente et une direction des ventes, etc.