



DANIEL WEBER

CONSEIL, FORMATION, COACHING:
LE SAVOIR-ÊTRE EN PLUS

“CONSEIL, FORMATION, COACHING: LE SAVOIR-ÊTRE EN PLUS.”



Conseil, formateur et coach, c'est la chance que j'ai eu de pouvoir accumuler des expériences et outils méthodologiques d'un début de carrière riche et varié dont j'ai tiré les éléments de ma pratique. Depuis j'ai été amené à intervenir dans de nombreux secteurs de la vie économique. Le point commun de mes interventions est l'action rapide basée sur les hommes, appuyée sur des méthodes structurées. La taille des entreprises qui font appel à moi est également variée : artisans, PME, PMI et grands groupes.

Mes domaines de compétences? Le marketing, la communication publicitaire, la communication humaine (relations humaines, développement du charisme personnel, management, les relations sociales dans l'entreprise), la résolution de problèmes.

La diversité de mes interventions m'a permis de construire une offre de services à partir des mêmes outils originaux que je déploie différemment pour les petites et moyennes structures d'une part, et les grands groupes d'autre part.

- Les petites et moyennes structures peuvent avoir recours à une boîte à outils originale que j'ai conçue et mise au point, et qui me permet d'être opérationnel immédiatement.
- Pour les grands groupes, j'utilise les mêmes outils performants qui, de plus, sont adaptés à leurs cadres de références, suite à un audit préalable.

DANIEL WEBER



DANIEL WEBER

CONSEIL, FORMATION, COACHING:
LE SAVOIR-ÊTRE EN PLUS

MON ACTIVITÉ CONSEIL

Mes domaines d'intervention en conseil se caractérisent par les 5 questions posées ci-dessous. Les réponses que j'apporte correspondent aux attentes des équipes-clients auprès desquelles j'interviens.



MARKETING

1. COMMENT TROUVER DE NOUVEAUX CLIENTS GRÂCE À UN MARKETING ET UNE STRATÉGIE CONCURRENTIELLE APPROPRIÉS?

Il est important de tenir compte, au préalable, du cadre de référence fondamental de l'entreprise. Ce qui débouche sur une intervention dont les facettes peuvent être constituées par les phases suivantes :

- audits : analyse interne et externe,
- traitement de l'information recueillie,
- propositions de réajustement à court, moyen et long terme,
- diagnostic global ou partiel,
- recommandations stratégiques,
- utilisation d'un outil conseil original : « Le guide pratique d'analyse marketing ».

COMMUNICATION PUBLICITAIRE

2. COMMENT SAVOIR COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC MES CLIENTS?

La solution : communiquer en termes de besoins et non en termes de solutions. Le moyen : une palette d'outils opérationnels. À titre d'exemples non limitatifs :

- conception : études de sigles, toutes documentations (y compris journal d'entreprise), messages média, rédaction de textes, etc,
- média : gestion de campagnes multimédias (presse, affichage, TV, cinéma, radio),
- communication publicitaire audiovisuelle : conception, suivi, réalisation (scénario, synopsis, conception/rédaction des textes et dialogues, story board, casting, mise en scène, direction d'acteurs, stylisme, repérages, postsynchronisation, recherche musicale, etc.),
- édition : maîtrise d'œuvre totale (conception, suivi, réalisation), de tout document publicitaire, plaquettes, brochures, dépliant, etc.



DANIEL WEBER

CONSEIL, FORMATION, COACHING:
LE SAVOIR-ÊTRE EN PLUS

MON ACTIVITÉ CONSEIL /SUITE



COMMUNICATION ET RELATIONS HUMAINES

3. COMMENT SAVOIR COMMUNIQUER AVEC LES PERSONNES?

Tant sur le fond (techniques de communication interindividuelle, conduite de réunions, management, gestion du temps et des personnalités difficiles) que sur la forme (entraînement à la prise de parole en public, développement du charisme personnel).

4. COMMENT SAVOIR GÉRER LE CLIMAT SOCIAL DANS MON ENTREPRISE?

L'intervention se réalise selon la démarche suivante:

- élaboration des outils d'entretien d'évaluation,
- audit interne en relations humaines: en fonction du cahier des charges, élaboration du guide d'entretien qualitatif individuel, recueil et traitement de l'information, propositions d'ajustement, communication des résultats aux publics concernés.

RÉSOLUTION DE PROBLÈMES

5. COMMENT SAVOIR TROUVER TOUTES LES SOLUTIONS POUR MON ENTREPRISE?

Utilisation d'une méthodologie créative, « Le guide de pratique créative de résolution de problèmes », qui ne nécessite pas de connaissances techniques spécifiques et qui permet de résoudre tout problème, qu'il soit industriel ou grand public, quelle qu'en soit sa complexité.

Exemples non limitatifs de domaines d'application:

- innovations technologiques,
- amélioration des procédés de fabrication,
- recherche de noms de marques,
- étude de positionnement, étude d'image de la concurrence,
- recherche de nouveaux concepts, produits ou services,
- études qualitatives consommateur,
- formule de communication interne et externe.



DANIEL WEBER

CONSEIL, FORMATION, COACHING:
LE SAVOIR-ÊTRE EN PLUS

MON ACTIVITÉ FORMATION



Les actions de formation mises en œuvre par Synthesia, correspondent aux axes qui me sont demandés le plus souvent: le marketing, le développement du charisme personnel, la communication humaine, la gestion des personnalités difficiles, la gestion du temps et la résolution de problèmes. Bien entendu, en dehors de ces modules animés, soit en séminaires intra ou inter entreprises, je construis toutes mes animations en fonction des cahiers des charges spécifiques qui me sont soumis et qui recouvrent également d'autres domaines comme le management, la formation de formateurs et la conduite de réunions.



DANIEL WEBER

CONSEIL, FORMATION, COACHING:
LE SAVOIR-ÊTRE EN PLUS

FORMATION / 1



MARKETING ET AUGMENTATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES : LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

Parce qu'aujourd'hui, plus que jamais, pour augmenter son chiffre d'affaires et trouver de nouveaux clients, l'entreprise doit non seulement connaître, mais aussi et surtout comprendre son activité.

PROBLÈME POSÉ

La survie d'une entreprise dépend, en majeure partie, de ses marchés externes. Quelles qu'en soient sa taille, sa vocation (commerciale, industrielle, prestataire de services), un de ses facteurs-clé de succès, pour générer de la marge brute, c'est un marketing approprié à sa réalité. Mais que faut-il faire pour le maîtriser avec facilité?

L'expérience montre que les formations dispensées en la matière sont basées sur la connaissance des marchés et des outils du marketing, au détriment de la compréhension.

Or, c'est la compréhension qui permet de réagir rapidement en donnant à l'entreprise les moyens de comprendre ses clients (et non seulement de les connaître) et de dominer ses concurrents. C'est pourquoi, il est vital pour une entreprise se voulant performante de pouvoir s'approprier son outil de compréhension.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir une méthodologie pour une bonne compréhension de son (ses) activité(s) économique(s) et de son (ses) marché(s).
- Savoir tirer des enseignements susceptibles de différencier son entreprise de ses concurrents.
- Identifier le(s) choix judicieux.
- Mettre en œuvre et appliquer.

MÉTHODOLOGIE

- Échanges interactifs permanents entre participants et animateur.
- Utilisation d'un outil conseil original: « Le guide pratique d'analyse marketing ».
- Aucune formation marketing préalable n'est requise pour les participants.

DURÉE (AU MINIMUM): 4 JOURS.

05 / Daniel Weber / Formateur

5A, rue Derrière Les Cours | F- 67450 LAMPERTHEIM

www.danielweber.fr

Port. +33 (0)6 12 47 13 57 | Mail : danweb@danielweber.fr



DANIEL WEBER

CONSEIL, FORMATION, COACHING:
LE SAVOIR-ÊTRE EN PLUS

FORMATION / 2



CHARISME PERSONNEL ET PRISE DE PAROLE : DÉVELOPPEZ VOTRE POTENTIEL

(avec des techniques qui vont au-delà de la prise de parole en public).

Parce qu'aujourd'hui, révéler pleinement tout son potentiel est un atout majeur pour gagner dans les situations difficiles...

PROBLÈME POSÉ

L'univers des entreprises est de plus en plus déstabilisé et incertain. La confiance en soi a tendance à disparaître dans les rapports humains au profit du stress et de la communication factice. Comment arriver à acquérir, installer et développer un puissant pouvoir de présence humaine afin d'accéder à la maîtrise totale, dans des situations professionnelles ou privées, devant un auditoire, ou dans le simple rapport de personne à personne ?

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les mécanismes physiques propres à la communication.
- Identifier ses dysfonctionnements, stéréotypes et blocages.
- Retrouver son fonctionnement naturel et original grâce à des outils de correction adéquats.
- Gagner dans les situations humaines difficiles.

MÉTHODOLOGIE

- Conférences didactiques, exercices interactifs, enregistrements vidéo.
- Utilisation d'un support d'intervention original et exclusif : « Les outils physiques de la maîtrise et du développement du charisme personnel ».

DURÉE (AU MINIMUM): 4 JOURS.



DANIEL WEBER

CONSEIL, FORMATION, COACHING:
LE SAVOIR-ÊTRE EN PLUS

FORMATION / 3



MAÎTRISEZ LES OUTILS DE LA COMMUNICATION HUMAINE

Parce qu'aujourd'hui, rien de constructif dans l'entreprise n'est possible sans relations humaines efficaces...

PROBLÈME POSÉ

Les difficultés de la communication entre les êtres humains s'établissent souvent à leur insu, que ce soit en entreprise ou dans le cadre de la vie privée. Les domaines d'application sont variés : relations humaines, communication interindividuelle, conduite de réunions, management, formation de formateurs, gestion du temps, etc. Quels sont les outils qui permettent de mieux se comprendre ? Comment les utiliser ?

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Apprendre à mieux se connaître pour mieux comprendre l'autre et communiquer plus efficacement.
- Savoir identifier les écueils de sa propre manière de communiquer.
- S'approprier les outils de gestion des relations humaines, simples, efficaces, opérationnels et adaptés aux besoins professionnels.

MÉTHODOLOGIE

Alternance d'apports intellectuels et d'exercices interactifs ; cas pratique ; travail en atelier.

DURÉE : SELON CAHIER DES CHARGES.



DANIEL WEBER

CONSEIL, FORMATION, COACHING:
LE SAVOIR-ÊTRE EN PLUS

FORMATION / 4



APPRENEZ À GÉRER LES PERSONNALITÉS DIFFICILES

Parce qu'aujourd'hui, pour avoir des relations saines avec autrui, il est nécessaire parfois de savoir se protéger.

PROBLÈME POSÉ

Le facteur clé de succès d'une entreprise performante réside dans les êtres humains qui la composent et les relations qu'ils tissent entre eux au quotidien. Si la compétence peut s'acheter, la personnalité des individus, par contre, ne s'acquiert pas; elle est immuable et constitue le fondement de chacun. C'est elle qui est le moteur de relations saines ou néfastes avec les autres.

Constat: nous sommes amenés, en entreprise, à côtoyer et à supporter des personnalités qui manquent de souplesse de caractère et qui ont du mal à s'adapter à la réalité, ce qui crée des problèmes relationnels avec elles. C'est ce qu'on appelle des personnalités difficiles. Cette formation permet de mieux les gérer.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les mécanismes qui sous-tendent les personnalités difficiles.
- Savoir identifier les différents types de comportements atypiques.
- Savoir mettre en œuvre les stratégies appropriées pour gérer ces comportements atypiques.

MÉTHODOLOGIE

- Alternance d'apports intellectuels et d'exercices.
- Enregistrements vidéo de jeux de rôles; analyses des exercices et réajustements.
- Une documentation spécifique sera remise à chaque participant. Elle sera composée des méthodes d'identification des typologies problématiques, ainsi que des stratégies de protection nécessaires pour gérer ce type de personnalité.

DURÉE (AU MINIMUM): 2 JOURS.



DANIEL WEBER

CONSEIL, FORMATION, COACHING:
LE SAVOIR-ÊTRE EN PLUS

FORMATION / 5



APPRENEZ À GÉRER VOTRE TEMPS AVEC SÉRÉNITÉ ET EFFICACITÉ

Parce qu'aujourd'hui, seule une gestion du temps professionnel qui intègre le temps privé, permet de parvenir à une véritable gestion de sa vie.

PROBLÈME POSÉ

Ah, si les journées avaient plus de 24 heures, disent certains ! Le paradoxe, c'est que dans cette hypothèse, ceux qui émettent un tel souhait ne sauraient pas mieux gérer leur temps ; ils continueraient de leur faire cruellement défaut.

Car la gestion du temps englobe notre vie entière, à la fois dans le cadre professionnel et privé. Le maîtriser donne du sens à notre vie.

Pour y arriver, il faut partir de soi-même. En effet, notre rapport au temps nous permettra de nous gérer nous-mêmes dans le temps, jour après jour, au fil de notre existence.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier ses propres dysfonctionnements par rapport au temps,
- Découvrir et intégrer des outils de gestion de son temps simples, efficaces, opérationnels et adaptés à son propre mode de vie,
- Se libérer du stress généré par la non maîtrise du temps.

MÉTHODOLOGIE

- Alternance entre apports intellectuels et échanges à partir du vécu.
- Exercices interactifs.
- Cas pratiques.

DURÉE : 2,5 JOURS.



DANIEL WEBER

CONSEIL, FORMATION, COACHING:
LE SAVOIR-ÊTRE EN PLUS

FORMATION / 6



APPRENEZ À RÉSOUDRE TOUTES LES PROBLÉMATIQUES DANS VOTRE ENTREPRISE

Parce qu'aujourd'hui, quel que soit le problème rencontré dans l'entreprise, il faut savoir être créatif pour le résoudre...

PROBLÈME POSÉ

Les entreprises sont de plus en plus tributaires des univers d'influence auxquels elles sont confrontées. Instabilité et incertitude sont devenues les préoccupations dominantes des dirigeants. Il faut pourtant les gérer.

La solution? L'idée novatrice. Le moyen? L'utilisation des techniques de créativité en qualité d'outil de résolution de problèmes.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Permettre aux participants de s'approprier les outils ainsi qu'une méthodologie de résolution de problèmes et d'innovation, qui trouvent dans l'entreprise de très nombreux champs d'application.
- Ouvrir la résolution de problèmes et la recherche d'idées innovantes dans l'entreprise à une audience plus large que celle des décideurs ou des «créatifs».
- Intégrer les méthodes d'animation utiles dans la conduite des réunions.
- Savoir, à la fois, faire naître des idées et les conduire du stade de la découverte à celui de la réalisation.

MÉTHODOLOGIE

- Alternance d'apports intellectuels et d'exercices; cas pratiques basés sur le vécu des participants.
- Utilisation d'un support original exclusif: «Le guide de pratique créative de résolution de problèmes».

DURÉE (AU MINIMUM): 3 JOURS.



DANIEL WEBER

CONSEIL, FORMATION, COACHING:
LE SAVOIR-ÊTRE EN PLUS

MON ACTIVITÉ COACHING

QUI ?

Le coaching s'adresse au collaborateur, au cadre ou au dirigeant. Il permet l'atteinte d'objectifs personnels, ainsi que la clarification rapide des stratégies à mettre en œuvre et des actions à mener pour l'entreprise.

QUOI ?

Il s'agit d'accompagner une personne dans un changement : prise de poste, acquisition de nouvelles responsabilités, changement de comportement...

COMMENT ?

Par des entretiens individuels entre le coach et le coaché.

POURQUOI ?

Pour moi, le coaché est considéré comme un champion qui a des compétences. S'il est bloqué parfois dans son évolution professionnelle, s'il éprouve des difficultés à accepter un changement, à relever des défis, le coaching lui permettra de prendre du recul afin d'atteindre ses objectifs professionnels. Pour ce faire, le coach, qui intervient dans l'ici et maintenant, accompagne le coaché dans la découverte de ses propres ressources en travaillant sur le comportement ainsi que sur les réalités concrètes et opérationnelles qui composent le quotidien des personnes en entreprise. Il a une expertise des processus relationnels entre êtres humains, alors que le conseil se positionne en expert sur la mission elle-même, et sur l'opérationnel.

DIFFÉRENCE ENTRE CONTENU ET PROCESSUS ?

Le contenu répond à la question : quoi ? Le processus répond à la question : comment ? Que fait-il avec tout cela ? Il est possible d'illustrer ces deux notions par un exemple analogique : en navigation, le bateau serait le contenu ; le vent, la marée et la manière dont le capitaine va intégrer ces éléments pour aller là où il doit aller, seraient le processus.

Daniel WEBER

Coach certifié auprès de l'École d'Analyse Transactionnelle de Lyon & de l'Académie Internationale de Coaching de Bruxelles.



DANIEL WEBER

5A, rue Derrière Les Cours
F- 67450 LAMPERTHEIM

Port. + 33 (0)6 12 47 13 57
Mail : danweb@danielweber.fr
www.danielweber.fr

