



Perspectives 2018/2020
Présentation de Séverine Fah
Coach, conseil et formatrice

Audit
Formation 

Table des matières

Présentation de l'intervenante _____	3
Expérience Professionnelle _____	4
Méthodes pédagogiques _____	8

Je vous remercie de la confiance témoignée à l'occasion de la construction de ce projet

Ce document s'articule autour d'une **présentation personnelle** pour valider ma légitimité, la précision de mes **références** et **méthodes pédagogiques**



Présentation de l'intervenante

Tombée dès l'enfance dans la potion magique du **commerce**, du **management** et de la relation à l'autre grâce à des parents, grands-parents, arrière et même arrière - arrière grands parents artisans, commerçants et industriels, c'est tout naturellement que je réalise ma première vente à l'âge de 12 ans sur le marché hebdomadaire puis **je pilote ma première équipe à 18 ans**.

Depuis...

Diplômée en Lettres Modernes puis en Droit du travail, j'évolue près de **15 ans** dans de grands groupes français et internationaux (Agroalimentaire, Nouvelles technologies, Marketing Opérationnel...) en tant que **Manager de centre de profits ou Business Unit** auprès de formidables équipes riches de diversité, d'enthousiasme et de multi culturalités auprès desquelles j'apprends le management des Hommes et qui me donnent l'envie d'aller plus loin...

En **septembre 2004**, je fonde **Audit Formation** dont la vocation est de réaliser des actions de conseil, formation et coaching **spécialisées sur les thèmes du management, de l'affirmation de soi et de la performance commerciale auprès de dirigeants et de leurs équipes**.

J'ai, à ce titre, des activités de formatrice - coach à la **Faculté des métiers** pour les réseaux Négoventis et Euridis auprès de publics variés de BAC à BAC+5 en alternance que j'accompagne jusqu'à la réussite en formation et en entreprise depuis 2009 ; j'interviens auprès d'artisans, chefs d'entreprise, conjoints, salariés au sein des chambres de métiers et de l'artisanat depuis 2004 et enfin auprès d'entreprises TPE / PME / PMI régionales ou nationales dans des secteurs aussi variés que l'agriculture, l'industrie agro alimentaire, le commerce de détail, le service aux particuliers, le service aux entreprises, la cosmétique...

Enfin, j'assure le **management d'équipes par délégation** pour certains clients dans divers secteurs d'activités : Nouvelles technologies et agro-alimentaire.

MES DOMAINES DE COMPETENCE	LA PERFORMANCE COMMERCIALE LE MANAGEMENT OPERATIONNEL L'AFFIRMATION DE SOI
----------------------------	--

Aujourd'hui en **2018**, c'est plus de **20 ans d'expérience en tant que formatrice et manager opérationnel** dont 14 ans pour mon propre compte soit **plus de 24 000 personnes accompagnées** vers de nouvelles compétences à raison de près de **2000 stagiaires par an**.



Expérience Professionnelle

- ♥ **DIRIGEANTE d'AUDIT FORMATION depuis le 1^{er} septembre 2004** Consultante formatrice, conseil et coach.
- ♥ **EXPERIENCE MANAGEMENT depuis 1990 à ce jour**
- ♥ **EXPERIENCE COMMERCIALE depuis 1995 à ce jour**

Toujours en recherche de **l'attitude la plus juste** pour l'autre, je me forme régulièrement

- ♥ Management Lean et Agile
- ♥ Pédagogie positive
- ♥ Psychologie et Neurosciences approche holistique en Somato - émotionnelle
- ♥ Maître praticien en PNL
- ♥ Thérapies brèves
- ♥ Techniques théâtrales
- ♥ Communication non verbale
- ♥ Master coach individuel et collectif et créa coaching
- ♥ Ennéagramme
- ♥ Sophrologie
- ♥ Conseil en image
- ♥ MBTI
- ♥ Approche narrative
- ♥ Art Thérapie
- ♥ Psychologie positive
- ♥ Equi coaching
- ♥ Intelligence émotionnelle
- ♥ ...

2017/2018 Coaching professionnel et créa coaching , intelligence émotionnelle, formation de formateur mise à jour

2013 Formation de **maître praticien** en PNL RESONANCES

2013 Formation de **Master Coach** Institut Coach up / 2018 ZENPRO

2011 Formation de **Sophrologue** praticien ISR

2010 Diplôme de **coach en image** LOOK DESIGN

2008 Certification **Ennéagramme** RESONANCES

2005/ 2008 Cursus **Développement Personnel** LUCAS BOSCHAT

2004 Cursus **Manager** Coach H2M

2002 DU **droit du Travail** Rennes 2

2000 Certification de **Prise de Parole** en public Taibi KAHLER

1999 Certificat de **Manager** Cap Management Krathaummer

1996 **Maitrise** de Lettres Modernes

QUALIFICATIONS

(Diplômes et formations)

Je suis également engagée activement dans différents **réseaux** professionnels CJD, DCF, 1ère femme Présidente du Club des créateurs et repreneurs d'entreprise d'Ille et Vilaine, PLATO ...

Cette vie professionnelle riche de **rencontres** et d'**ouverture** m'a également permis de travailler en collaboration avec des **Managers d'exception** dans le milieu sportif, industriel, de l'artisanat mais aussi aux côtés de publics plus atypiques tels que le milieu carcéral, la réinsertion sociale, l'humanitaire...

Chaque rencontre est l'occasion d'un enrichissement humain qui me permet de faire évoluer mes interventions.

Références



Les principaux programmes conçus, animés, les publics visés...

- **Manager de proximité** : cursus de 5 jours à 24 mois en alternance sur les fondamentaux de la gestion quotidienne d'une équipe, séminaires de cohésion
- **Développer une stratégie commerciale dans son entreprise** ou son unité commerciale à travers des ateliers de quelques jours à plusieurs mois en fonction des publics et de leurs attentes / besoins.
- **Efficacité personnelle** atelier d'une journée ou sessions de plusieurs jours sur la prise de parole en public, la valorisation de son métier, les outils de la confiance en soi, l'organisation des priorités...

Verbatim

Je suis très satisfaite d'avoir suivi cette formation. J'ai particulièrement apprécié le plan d'actions personnalisé défini avec la formatrice. Celui-ci me servira à mieux exploiter mes ressources personnelles afin d'agir en toute confiance face aux événements rencontrés dans ma vie quotidienne. Laurence H.



Cette formation a été une réelle opportunité de faire un **diagnostic commercial** de mon entreprise. Elle m'a permis de mieux comprendre comment **développer mon potentiel**. Les exercices pratiques étaient enrichissants et **adaptés** à des situations vécues au quotidien. Cela m'aidera à mieux identifier les comportements pièges

rencontrés dans ma vie professionnelle et à mieux m'affirmer face à mes clients. Firoz K.

Un grand merci pour toute l'énergie que tu as déployée pour nous aider à **dépasser nos limites**, pour les vérités pas toujours faciles à entendre mais qui aident à aller un peu plus loin. J'ai réussi à ... et c'est avec une grande fierté que j'y suis allée, enfin ! Peut-être nos chemins se recroiseront ils ? En tout cas ce serait avec un grand plaisir.

Je voulais te remercier de m'avoir conseillé, la formation bouscule comme tu me l'avais dit cependant j'ai pris conscience de certains éléments à modifier pour mieux manager mon équipe.

« La formation me convient et mieux encore, mon mari est réceptif aux idées proposées.

Grace à votre formation, j'ai abordé les sujets de façon différente et cela semble bien fonctionner avec mon équipe. Nous avons prévu de revoir les fiches de postes, sa fonction et celle du salarié qui souhaite prendre des initiatives et d'établir un organigramme à la suite.

Que du positif. Je pense que les choses devraient évoluer positivement. »

Ce que l'on peut attendre de ces prestations ?

Depuis plus de 14 ans que j'accompagne des groupes et des individus en communication interpersonnelle, performance commerciale, cohésion d'équipe et management opérationnel, j'ai pu constater que des personnes prennent **davantage confiance** en elles, **se respectent et se font respecter**, **améliorent** leurs relations avec la famille et l'entourage professionnel, **osent changer** de métier ou accepter un poste à responsabilités, **s'ouvrent** à une relation affective, s'avancent un peu plus vers leurs priorités de vie, sont **plus en accord** avec elles-mêmes et donc mieux dans leur peau etc...

Certains résultats sont très concrets (j'ose me positionner face aux autres et dire ce que je pense) d'autres sont moins tangibles (j'ai changé mon regard sur moi-même et je me sens davantage capable de faire les choses)...

Les formations commerciales sont parfois directement mesurables en nombre de clients gagnés, en part de marché emportées et en CA développé.

Les formations managériales permettent aux stagiaires de **se positionner** dans leur fonction avec davantage de sérénité, un regard plus humain et une **gestion des priorités** plus orientée vers la performance et la compétitivité.

Les formations que j'anime sont tournées vers la mise en pratique sur des cas concrets à 80%, les participants repartent avec une expérience et des outils applicables immédiatement dans leur vie de chaque jour, personnelle et professionnelle.

Séverine FAH travaille seule dans on entreprise depuis 2004.

Audit Formation est un organisme de formation professionnelle continue enregistré sous le n° 53350782035 à la Préfecture de la région Bretagne

Audit Formation a obtenu le statut « référençable » dans Datadock



Méthodes pédagogiques

Développer l'intelligence collective en faisant : expérimenter, pratiquer, s'entraîner, créer, innover en vivant des expériences issues du réel dans un autre contexte

Développer l'intelligence collective en jouant : vecteur d'engagement et de plaisir, la ludo-pédagogie facilite l'apprentissage et l'ancrage des nouvelles pratiques

Développer l'intelligence collective en co-construisant : utiliser les leviers de l'intelligence collective pour s'entraider et inventer

Philosophie de la proposition

Concret et Opérationnel : des outils co-construits pendant le stage immédiatement transposables

Orienté cohésion grâce à l'objectif en filigrane qui sert de fil rouge tout au long du parcours et renforce la cohérence du projet

Accompagnement à court, moyen et long terme après la formation présentielle permettant d'ancrer la fiabilité des outils sur la durée

Méthodes pédagogiques en Blended Learning

Ateliers de formation action fondés sur le concret, l'exemple et l'échange :

- Apprentissage des techniques de base par vidéos, tests en ligne, jeux sérieux
- Echanges entre les stagiaires à partir de cas concrets, Retours d'expériences, Etudes de cas
- Mises en situations réelles à partir d'éléments fournis, jeux de rôles
- Auto évaluations, tests, quizz, fiches techniques à télécharger
- Exercices pratiques sur le terrain
- Plan d'actions opérationnel et Conseils personnalisés
- Fiches synoptiques

Méthode interactive basée essentiellement sur la pratique du stagiaire (formation action) ; par conséquent la formation alterne la théorie et la pratique autour de trois thèmes majeurs :

- Sensibiliser : brainstorming, discussions, tests, questionnaires
- Expliquer : exposés, démonstrations, expérimentation
- Appliquer : training, jeux de rôles, simulations, auto – diagnostic, construction d'outils de travail

La mise en pratique se réalise autant en individuel qu'en sous-groupes, favorisant l'échange, la capitalisation des bonnes pratiques et la cohésion d'équipe.

Les apports théoriques et pratiques permettent au stagiaire de comprendre l'enjeu d'une communication professionnelle efficace orientée qualité et de savoir-faire face à tout type de situation.