



# ATELIERS NEUROMANAGEMENT

PROGRAMMES 2025

SYLVIE NOURRY  
Formatrice & Coach Professionnelle Certifiée  
Tél +33 689 870 607 - [www-sylvie-nourry.com](http://www-sylvie-nourry.com)



# Développez un management innovant centré sur l'humain

Les problématiques du management (prise de décision, conduite du changement, gestion de la relation client, animation des équipes, leadership, communication, relations interpersonnelles ...) sont abordées par le prisme des neurosciences cognitives pour adapter les compétences managériales au fonctionnement et aux comportements humains.

## Des ateliers spécifiquement adaptés aux contraintes des professionnels

Ces ateliers, en mode expérientiel, sont résolument interactifs et pratiques. Ils s'appuient sur des situations vécues par les participants pour leur donner des clés de compréhension et des outils concrets. Ils peuvent être suivi à l'unité ou combinés, en synergie, en fonction des besoins.



**Durée :** 3 H



**Tous publics :** Dirigeants | Managers | Equipes | Indépendants | Professions Libérales



**Groupe :** 4 à 10 personnes maxi.



## Format expérientiel & collaboratif :

1/4 apports théoriques

1/4 pratique

1/4 coaching

1/4 échanges et retour d'expériences



**Modalités :** En visio | Dans les locaux de l'entreprise | Lors d'un événement extérieur ...

# Ces ateliers sont faits pour vous si vous souhaitez :

- **Accélérer les prises de conscience** de vos points bloquants et de vos potentiels.
- **Gagner en flexibilité cognitive** pour adopter des comportements plus stratégiques dans des situations à enjeux.
- **Sortir des comportements automatiques** et déverrouiller les situations qui se répètent.
- **Créer des relations interpersonnelles constructives et épanouissantes.**



# Votre intervenante

## Sylvie Nourry

- Coach Professionnelle (individuel & équipe)& Formatrice Certifiée
- Manager durant 20 ans dans la publicité & le marketing
- Expertises : management – soft skills (Communication interpersonnelle – Intelligence Emotionnelle & Relationnelle – Conduite & adaptation au changement ...)
- Boîte à outils : PNL, AT, Approche Systémique, Psycho structure, Spirale Dynamique ...
- Auteure du livre « Neuromanagement. Libérez votre leadership grâce aux neurosciences cognitives ».



# Engager & motiver durablement les équipes

Comment engager efficacement vos équipes dans un environnement tendu et en constante évolution ? Comment trouver de nouveaux leviers de motivation alors que les attentes des collaborateurs ont radicalement changé ? Cet atelier vous permet de revisiter, par le prisme des neurosciences cognitives, les théories et outils de la motivation pour instaurer durablement la coopération et l'engagement des collaborateurs.

- **Déchiffrer les mécanismes collectifs freinant la collaboration.**
- **Comprendre les besoins fondamentaux des individus, leviers de la motivation.**
- **Devenir un modèle en favorisant l'apprentissage par les neurones miroirs.**
- **Comprendre le lien entre mindset positif et performance collective.**



**Dates (visio Zoom)**

04 septembre 25 | 9H-12H  
04 novembre | 9H-12H



**Pré-requis :**  
Manager une équipe

Ces éléments de programme sont indicatifs et susceptibles d'évoluer en fonction des attentes et besoins des participants.



## Engager & motiver durablement les équipes

# Négociation commerciale : Boostez votre pouvoir de conviction

Cet atelier de formation permet de renforcez la capacité des équipes commerciales à négocier en toute confiance en maîtrisant les techniques d'influence et d'adaptation aux différents profils d'acheteurs.

Cet atelier représente un réel levier stratégique pour développer vos performances de vente. Parce que le métier de commercial est exigeant, que les échecs sont nombreux et que vous et vos équipes avez besoin de soutien pour donner le meilleur de vous-même tous les jours. Parce qu'il est essentiel pour les managers de faire progresser et d'engager durablement les équipes commerciales le long terme.

- **Rappel des piliers de la négociation commerciale.**
- **Prendre en compte l'humain dans le processus de vente : prise de décision, déclencheurs émotionnels, levée des freins & résistances.**
- **Développer un mindset de champion : techniques d'influence positive, gestion des tensions, lâcher-prise et résilience.**



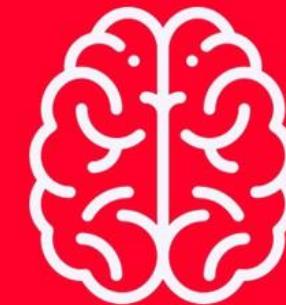
## Dates (visio Zoom)

09 septembre 25 | 9H-12H  
07 novembre | 9H-12H



**Pré-requis :**  
Aucun

Ces éléments de programme sont indicatifs et susceptibles d'évoluer en fonction des attentes et besoins des participants.



**Négociation Commerciale  
Boostez votre pouvoir  
de conviction**

# S'adapter dans un monde qui change

A l'heure de l'accélération des mutations technologiques et sociétales, l'adaptabilité est devenue la compétence clé. Cet atelier vous propose de transformer votre expérience du changement pour en devenir acteur et en tirer profit, en renforçant votre flexibilité cognitive et votre agilité.

- **Découvrir le fonctionnement cognitif, émotionnel, décisionnel du cerveau face au changement.**
- **Identifier les résistances (individuelles et collectives) face au changement.**
- **Déjouer les freins et transformer ses pratiques.**
- **Individuel : évoluer par le changement / Equipe : créer un environnement constructif et collaboratif propice au changement.**



## Dates (visio Zoom)

12 septembre 25 | 9H-12H  
18 novembre | 9H-12H



**Pré-requis :**  
aucun

Ces éléments de programme sont indicatifs et susceptibles d'évoluer en fonction des attentes et besoins des participants.



## S'adapter dans un monde qui change

# Décider en toute confiance

Sous pression, face à l'incertitude et à la complexité nous ne prenons pas toujours nos décisions de façon rationnelle. Cet atelier décrypte le processus de décision pour agir de façon plus constructive et intégrée dans des contextes incertains et/ou stressant

- **Découvrir le fonctionnement cognitif, émotionnel, du cerveau face à la prise de décision.**
- **Décrypter les modes comportementaux (automatique et intégré).**
- **Identifier et dépasser les freins (biais cognitifs).**
- **Développer sa flexibilité cognitive pour sortir des schémas automatiques.**

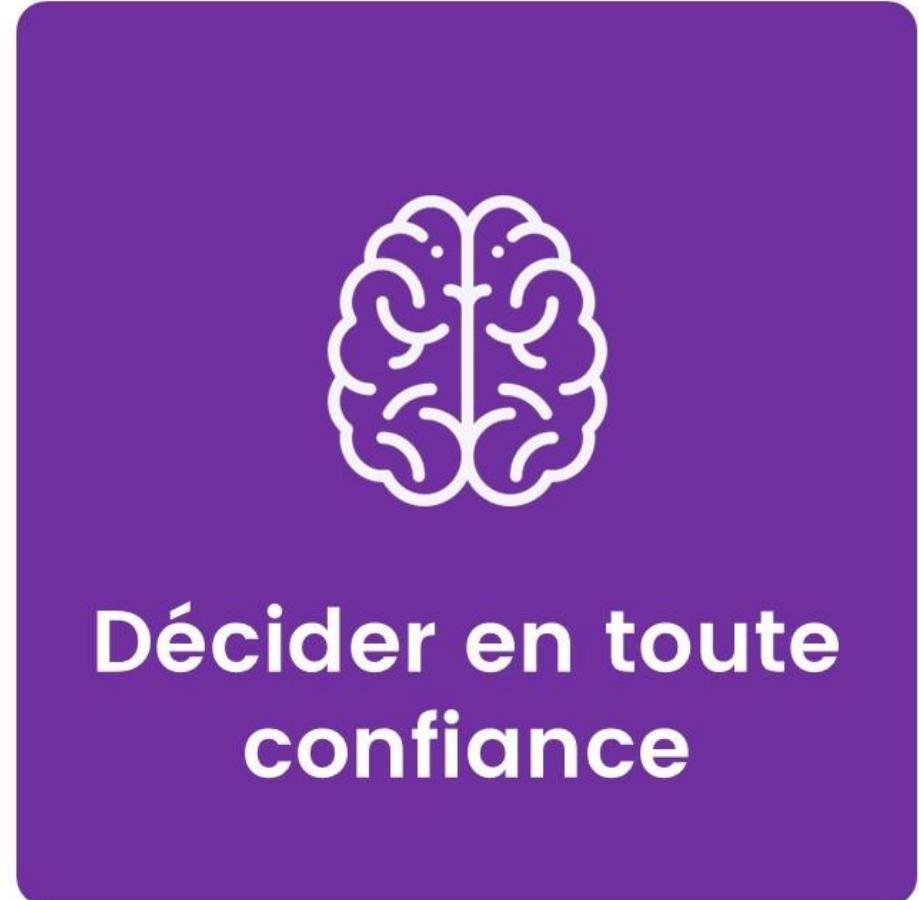


## Dates (visio Zoom)

16 septembre 25 | 9H-12H  
21 novembre | 9H-12H



**Pré-  
requis :**  
aucun



*Ces éléments de programme sont indicatifs et susceptibles d'évoluer en fonction des attentes et besoins des participants.*

# Identifier & déjouer les biais cognitifs

Pour évaluer rapidement une situation complexe ou traiter une quantité importante d'informations, notre cerveau applique des stratégies de simplification et opère des raccourcis. Cet atelier permet de repérer concrètement et de déjouez efficacement les distorsions et biais qui influencent vos raisonnements, évaluations, décisions et nuisent à l'efficacité de vos pratiques professionnelles.

- **Découvrir les fonctions de perception, d'attention et de mémorisation.**
- **Appréhender les heuristiques et biais cognitifs.**
- **Identifier ses biais individuels et les biais collectifs.**
- **Explorer les stratégies pour déjouer ses biais (individuels & collectifs).**



## Dates (visio Zoom)

19 septembre 25 | 9H-12H  
25 novembre | 9H-12H



**Pré-requis :**  
aucun

Ces éléments de programme sont indicatifs et susceptibles d'évoluer en fonction des attentes et besoins des participants.



## Identifier & déjouer les biais cognitifs

# Alléger sa charge mentale & prévenir la surcharge cognitive

Contreperformance, source de stress, mal-être et véritable frein à l'atteinte de vos objectifs, les surcharges mentales et cognitives touchent de nombreux professionnels. Cet atelier donne des clés pratiques pour préserver son énergie en prenant soin de son système nerveux afin de gagner en efficacité professionnelle et en sérénité.

- **Appréhender l'impact du mode multitâches et l'hyperconnexion sur notre cognition.**
- **Identifier sa propre charge mentale.**
- **Comprendre les mécanismes cognitifs du stress.**
- **Développer les stratégies et les outils pour gérer son stress (cognitifs, émotionnels et physiques) et activer son système parasympathique.**



## Dates (visio Zoom)

23 septembre 25 | 9H-12H

28 novembre | 9H-12H



## Pré-requis :

aucun

Ces éléments de programme sont indicatifs et susceptibles d'évoluer en fonction des attentes et besoins des participants.



## Alléger sa charge mentale & cognitive

# Mettre son Intelligence Emotionnelle au service du management

Contrairement aux idées reçues, la dimension émotionnelle est présente dans toutes les organisations. Le manager est confronté en permanence à son propre ressenti et à celui de ses collaborateurs et les émotions impactent directement l'efficacité individuelle et collective. Apprendre à gérer son potentiel émotionnel dans sa fonction de manager est devenu une compétence indispensable.

- **Déchiffrer le processus émotionnel et comprendre le rôle des émotions.**
- **Reconnaitre l'impact des émotions en matière de relations interpersonnelles et de prise décision.**
- **Explorer les outils et techniques pour intégrer ses émotions dans son management, sa relation aux autres et sa communication.**

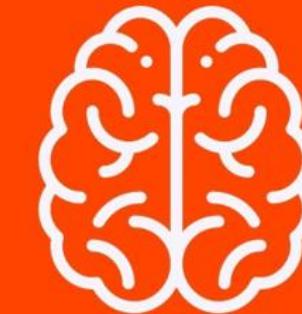


## Dates (visio Zoom)

26 septembre 25 | 9H-12H  
02 décembre 25 | 9H-12H



**Pré-requis :**  
aucun



**Mettre son Intelligence Emotionnelle au service du management**

Ces éléments de programme sont *indicatifs* et susceptibles d'évoluer en fonction des attentes et besoins des participants.

# Des tarifs adaptés

## Coût unitaire\*

- **Particuliers** (salariés & demandeurs d'emploi) : 250 €/personne\*
- **Indépendants | Professions libérales** : 350 €/personne\*
- **Groupe intra entreprise** : sur devis (me consulter)

## Pack 3 ateliers\*

- **Particuliers** : 690 €/personne\*
- **Indépendants | Professions libérales** : 990 €/personne\*

## Pack 6 ateliers\*

- **Particuliers** : 1.200 €/personne\*
- **Indépendants | Professions libérales** : 1.800 €/personne\*

*\*Tarif non assujetti à TVA (art. 293B du CGI). Ces ateliers ne sont pas éligibles au titre de la formation professionnelle.*

# Renseignements & Inscriptions



**Sylvie Nourry**

Formatrice & Coach Professionnelle  
Certifiée



Tél. +33 689 870 607



[contact@sylvie-nourry.com](mailto:contact@sylvie-nourry.com)



[www.sylvie-nourry.com](http://www.sylvie-nourry.com)