

2025

AJNA

coaching & consulting

CATALOGUE DE PRESTATIONS

**Unir les identités, co-construire un collectif
fort, gagner en performance !**

Qualiopi
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
ACTION DE FORMATION

SOMMAIRE



1. ÉDITO
2. NOS DOMAINES D'INTERVENTION
3. NOTRE DÉMARCHE
4. EXEMPLES DE FORMATIONS
5. EXEMPLES DE PARCOURS PÉDAGOGIQUES
6. NOTRE INTERVENANTE
7. NOS CONTACTS
8. NOTRE POLITIQUE DE HANDICAP
9. NOS CONDITIONS DE VENTE

EDITO

En **2025**, nous observons des défis ambitieux à relever, Ajna est votre partenaire pour **vous y accompagner**.

Nos offres sont construites autour des 3 tendances de fond :

- “Le phénomène de la grande démission” : le salaire n’est plus le levier de fidélisation des salariés. Nous vous aidons à **sécuriser la relation** en proposant un **cadre épanouissant pour les collaborateurs**.
- “La crise de l’attention” : sur-sollicités, notre temps d’attention se réduit.
Ma mission : **Changer l’étiquette formation = ennui en la rendant addictive et dynamique**.
- La quête de sens : **objectif** à atteindre pour les **cadres, stratégie** à mettre en place pour les **dirigeants, challenge d’accompagnement** pour les **managers**. Nous vous aidons à traiter ce vaste sujet.

Ajna propose des programmes préétablis, mais les adapte en fonction des problématiques uniques de chaque client pour offrir des solutions sur-mesure.

Alors, partageons ensemble l’envie que chaque individu trouve sa place, évolue, s’épanouisse, au quotidien et tout au long de sa vie professionnelle.

NOS DOMAINES D'INTERVENTION

AJNA coaching & consulting est spécialisé dans l'accompagnement et la formation des salariés qui souhaitent **développer leurs compétences relationnelles, comportementales et managériales.**

Nous intervenons pour les entreprises du secteur privé.

Nous construisons des **prestations d'accompagnement et de formation sur-mesure** autour :

- du développement professionnel,
- des relations interpersonnelles,
- de la posture managériale,
- de la performance globale des équipes.

LA DEMARCHE

NOTRE RELATION AVEC VOUS

1. Nous échangeons ensemble sur vos besoins, votre problématique, vos objectifs, votre organisation et vos contraintes.
2. Nous vous présentons notre proposition commerciale que nous affinons ensemble avant de fixer une date d'intervention.
3. Vous bénéficiez d'un interlocuteur dédié sur l'ensemble du projet.

NOTRE RELATION PÉDAGOGIQUE

Nous vous proposons une action de formation définie, courte et ciblée en fonction de vos besoins.

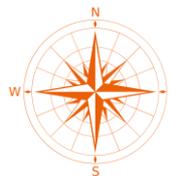
EXEMPLES DE FORMATIONS CIBLÉES

- 1. Gérer ses émotions dans un contexte professionnel**
- 2. Apprendre à lâcher prise**
- 3. Coopérer efficacement au sein de son équipe**
- 4. Prévenir et résoudre les conflits**
- 5. Utiliser les feedback de manière efficace**
- 6. Savoir communiquer avec assurance dans un contexte délicat**

Les programmes sont mentionnés à titre indicatif, nous ne faisons que de l'intra-entreprise et du sur-mesure. Les programmes et parcours pédagogiques seront adaptés à vos besoins et en tenant compte de vos contraintes. Un devis sera validé à l'issue de la proposition définitive ainsi que les dates d'intervention.

FORMATION : « GÉRER SES ÉMOTIONS DANS UN CONTEXTE PROFESSIONNEL »

Cette formation permet d'améliorer vos relations professionnelles et gérer les situations conflictuelles au travail. Vous aurez les clés pour vaincre les situations de stress, être serein pour être plus performant.



OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Améliorer la communication avec les autres
- Déciffrer ses émotions et celles de ses collaborateurs et / ou partenaires professionnels, les transformer en ressources
- Gérer les collaborateurs et / ou partenaires sous pression
- Appréhender autrement les situations qui génèrent des tensions
- Développer la confiance en soi
- Créer sa boîte à outils de gestion des émotions



PUBLIC VISÉ

Collaborateur souhaitant améliorer son vécu professionnel



PRÉREQUIS

Aucun
Absence de lien hiérarchique



DURÉE

14 heures

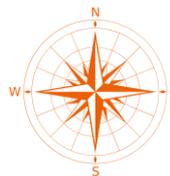


TARIF

3100 € TTC

FORMATION : « APPRENDRE A LÂCHER PRISE »

Cette formation permet à toute personne de gagner en sérénité et en perspective dans ses tâches quotidiennes, en apprenant à mieux gérer son énergie face aux défis et relations.



OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Accepter de ne pas être « parfait » et de ne pas tout contrôler
- Développer un mieux-être dans leur vie professionnelle et personnelle
- Prendre du recul et de la distance face aux aléas professionnels, relativiser



PUBLIC VISÉ

Collaborateur souhaitant améliorer son vécu professionnel



PRÉREQUIS

Aucun



DURÉE

14 heures



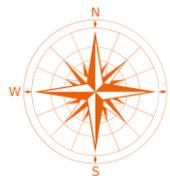
TARIF

3100 € TTC



FORMATION : « COOPÉRER EFFICACEMENT AU SEIN DE SON ÉQUIPE »

Cette formation permet à toute personne désireuse d'utiliser ses émotions comme ressources, d'améliorer de façon significative la communication au sein de son équipe.



OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Comprendre la logique relationnelle
- Apprendre à se positionner au sein de l'équipe
- Etre capable de prévenir des conflits, notamment en sachant identifier leurs sources et leurs signes avant-coureur
- Savoir valoriser le travail des autres membres de l'équipe.



PUBLIC VISÉ

Collaborateur souhaitant améliorer son efficacité professionnelle



PRÉREQUIS

Aucun



DURÉE

7 heures

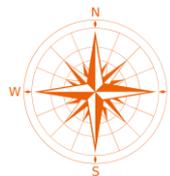


TARIF

1600 € TTC

FORMATION : « PRÉVENIR ET RÉSOUDRE LES CONFLITS »

Cette formation offre aux managers confrontés à des conflits les outils pour les gérer aisément tout en préservant un esprit de collaboration.



OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Animer son équipe dans un esprit de bienveillance pour prévenir les conflits
- Identifier et analyser les origines des situations conflictuelles
- Etablir des relations constructives
- Connaître et s'appropriier les outils nécessaires pour prévenir et résoudre une situation conflictuelle



PUBLIC VISÉ

Manager



PRÉREQUIS

Aucun



DURÉE

14 heures

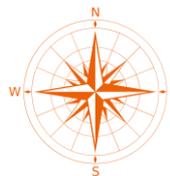


TARIF

3100 € TTC

FORMATION : « UTILISER LES FEEDBACKS DE FAÇON EFFICACE »

Cette formation aide toute personne désireuse d'améliorer son écoute et son empathie à rendre ses interactions professionnelles plus fluides.



OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Comprendre et identifier la nature et les enjeux du feedback
- Identifier le bon moment pour donner du feedback
- Savoir distinguer feedbacks, appréciation, confrontation, dialogue, demande et exigence
- S'approprier la technique pour formuler des feedbacks clairs, constructifs et efficaces
- Savoir gérer les réactions face aux feedbacks



PUBLIC VISÉ

Collaborateur souhaitant améliorer son efficacité professionnelle



PRÉREQUIS

Aucun



DURÉE

7 heures



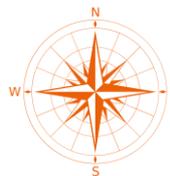
TARIF

1600 € TTC



FORMATION : « SAVOIR COMMUNIQUER AVEC ASSURANCE DANS UN CONTEXTE DÉLICAT »

Cette formation permet à toute personne désireuse d'affiner rapidement ses techniques de communication d'optimiser la qualité de ses relations professionnelles.



OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Connaître son style relationnel
- Distinguer assertivité, agressivité, manipulation et passivité
- Renforcer l'estime et la confiance en soi
- Savoir à dire non
- Gérer les critiques et les conflits



PUBLIC VISÉ

Collaborateur souhaitant améliorer son efficacité professionnelle



PRÉREQUIS

Aucun



DURÉE

14 heures



TARIF

3200 € TTC

The slide features a white background with large, overlapping yellow and black circles. The yellow circles are positioned in the top-left and top-right corners, while a smaller black circle is in the top-left. The title 'LES PARCOURS PÉDAGOGIQUES' is centered in the upper right area.

LES PARCOURS PÉDAGOGIQUES

- 1. Performer le sens du service**
- 2. Explorer et réfléchir collectivement**
- 3. Améliorer la qualité de vie au travail**

Public visé : Service support

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 2,5 jours

1

Module 1 MODÈLE DE PERSONNALITÉ

- *Diagnostic de son modèle selon le modèle des socio-styles et la roue des besoins*
- *Plan de développement personnel*
- *Débriefing individuel*

2h par personne

2

Module 2 SATISFAIRE PAR LE SERVICE DÉLIVRÉ

- *Identifier les points forts et faibles de l'équipe dans l'accueil client*
- *Se mettre à la place du client pour le satisfaire efficacement*

7h par atelier

3

Module 3 FIDÉLISER PAR LA RELATION OFFERTE

- *Travailler la notion de service client*
- *Fidéliser sur le long terme ses clients*

7h par atelier

Sur une durée de 3 mois

● DÉTERMINER SON SOCIO-STYLE ET DÉBRIEFING AVEC LE COACH : SÉANCE INDIVIDUELLE

Chaque membre de l'équipe pourra :

- **Identifier** son style de communication et de comportements
- **Détecter** les socio-styles des autres
- **Comprendre** l'impact de ses comportements sur les autres profils
- Identifier les **styles de communication qui posent problème**
- **S'entraîner à gérer des situations professionnelles** selon des exemples de cas en ayant intégré le modèle

À l'issue de cette séance individuelle, les participants repartent avec :

- ✓ L'identification de leur style de communication
- ✓ Des outils pour s'adapter au contexte professionnel
- ✓ Des habitudes ou routines de travail revues et optimisées
- ✓ Un plan de développement personnel



PROGRAMME : SATISFAIRE PAR LE SERVICE DÉLIVRÉ ET FIDÉLISER PAR LA RELATION OFFERTE

Public visé par la formation : Équipe du service support

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 2 jours

Objectifs opérationnels :

- Adopter le bon comportement face à des situations d'urgence
- Valoriser son service et satisfaire le client
- Établir une relation de partenariat avec son client pour le fidéliser

Objectifs pédagogiques :

- Développer sa capacité de compréhension et d'adaptation
- Comprendre les attentes des clients qui font appel au service support
- Définir les enjeux d'une bonne relation client-fournisseur
- Permettre au personnel technique d'adopter « la bonne position relationnelle » face à des demandeurs en situation de stress
- Développer une « culture du service » forte et durable
- Construire une relation de partenariat sur le long terme avec son client

Moyens pédagogiques :

- Support pédagogique pour les participants
- Cahier d'exercices
- Carte d'empathie
- Fiche Méthode CQQCOQP

Méthode d'animation :

- Mises en situation
- Analyses de cas apportés par les participants
- Travail individuel, travail en sous-groupe (trinôme) et travail en plénière
- Apports de connaissances et de méthode en mode expositif et inductif

Modalités d'évaluation :**L'évaluation de la formation se fait de 2 manières :**

- Tout au long de la formation par des tours de table
 - Dans la dernière heure de la formation par une évaluation à chaud par les participants sur différents items
- Un mois après, un questionnaire bilan est transmis et une restitution est faite auprès du prescripteur.

Sanction de la formation :

Les participants se verront remettre une attestation individuelle de formation à l'issue de la session.

Les collaborateurs vivent ponctuellement des **interrogations**, des **dilemmes** ou même font face à des **impasses** en ce qui concerne leur activité. Leurs pairs peuvent alors leur être de bons conseils.

La réflexion et l'intelligence collective en utilisant la technique du **codéveloppement** est puissante.

Il s'agit d'une activité au cours de laquelle les participants exposent **individuellement** une **interrogation**, une **situation problématique...**

Le **choix se porte sur un sujet**, les participants sont invités à échanger en fournissant des **pistes de réflexion et de solutions**.

Les échanges sont encadrés par un **animateur** qui veille au bon déroulé des 6 étapes du processus, à l'**écoute** de chacun, à la distribution de la parole, à la **bienveillance** globale du groupe.

Les séances se font entre pairs, de façon à échanger sur les **bonnes pratiques des uns et des autres**.

Le codéveloppement **permet de prendre de la hauteur et de s'accorder un temps réflexif**.

C'est également une façon de constater que **les interrogations que l'on garde pour soi sont communes à ses pairs**.

Quelques verbatims pour témoigner de la puissance de l'outil :

« *C'est incroyable, je viens d'obtenir des solutions très pratiques à des problèmes que je traînais depuis longtemps !* » « *J'ai hâte de retourner au travail pour essayer ces nouvelles pistes, pourquoi n'y avais-je pas pensé plus tôt !* »

EXPLORER ET RÉFLÉCHIR COLLECTIVEMENT

● LE CYCLE CODÉVELOPPEMENT

Public visé : Top management / Cadres manager d'équipe / Cadres avec du management transversal / Animateur du changement

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : entre 5 et 8 mois (en fonction du nombre de participants)

Nombre de bénéficiaires : entre 5 et 8

Durée des séances : 2h

MOIS 1

MOIS 2

MOIS 3

MOIS 4

MOIS 5

MOIS 6

MOIS 7

MOIS 8

MOIS 9

Co développement :
constitution du groupe

Codév

Codév

Codév

Codév

Codév

Codév

Codév

Codév

EXPLORER ET RÉFLÉCHIR COLLECTIVEMENT

● ATELIER DE CODÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

Chaque membre pourra :

- Sortir de l'isolement, vivre l'entraide bienveillante
- Avoir un espace pour se retrouver et échanger entre pairs
- Passer à l'action
- Trouver des solutions aux contraintes/problèmes/enjeux vécus par le participant
- Développer sa posture et son agilité dans sa fonction
- Gagner en expérience plus rapidement
- Apprendre et expérimenter la méthode du codéveloppement pour l'implanter dans son entreprise ensuite

EXPLORER, RÉFLÉCHIR, CONSTRUIRE COLLECTIVEMENT

● LE CYCLE CODÉVELOPPEMENT ET ATELIERS THÉMATIQUES

Public visé : Top management / Cadres manager d'équipe / Cadres avec du management transversal / Animateur du changement

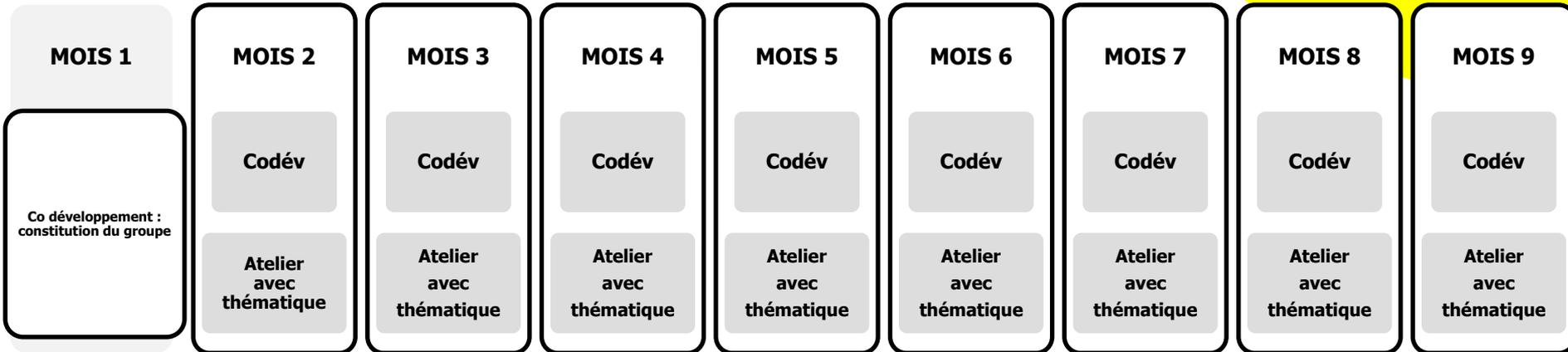
Prérequis : Aucun

Durée de la formation : entre 5 et 8 mois (en fonction du nombre de participants)

Nombre de bénéficiaires : entre 5 et 8

Durée des séances de codéveloppement : 2h30

Durée des ateliers thématiques : 2h30



EXPLORER, RÉFLÉCHIR, CONSTRUIRE COLLECTIVEMENT

● ATELIER DE CODÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

Chaque membre pourra

- Sortir de l'isolement, vivre l'entraide bienveillante
- Avoir un espace pour se retrouver et échanger entre pairs
- Passer à l'action
- Trouver des solutions aux contraintes/problèmes/enjeux vécus par le participant
- Développer sa posture et son agilité dans sa fonction
- Se développer
- Gagner en expérience plus rapidement
- Apprendre et expérimenter la méthode du codéveloppement pour l'implanter dans son entreprise ensuite

● ATELIER THÉMATIQUE

Autour d'un sujet défini préalablement par le groupe, le collectif sera en mesure de :

- Définir le sujet et l'objectif
- Construire sa réflexion
- Partager ses connaissances
- Mettre en place avec la (les) méthode(s) définies

AMÉLIORER SA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

Motiver et engager par la connaissance de soi

Public visé : tout public

Prérequis : aucun

Durée de la formation : 4 jours

Nombre de bénéficiaires : de 4 à 6

1
**SES BESOINS
PROFESSIONNELS**

Diagnostic de ses besoins
professionnels

Définition de son plan de
développement
professionnel

Echange individuel avec la
coach

2H par personne

2
**SON SAVOIR-FAIRE ET
SES COMPÉTENCES**

Identifier ses talents

Exploiter ses qualités
professionnelles

Capitaliser sur ses
compétences

7h par atelier

3
LA CONFIANCE EN SOI

S'épanouir

Se réaliser et se projeter

Sortir de sa zone de confort

7h par atelier

4
SON LEADERSHIP

Travailler sa posture
mentale

Perfectionner sa posture
physique

7h par atelier

5
**BILAN ET
PROJECTION**

Faire le bilan

*Se projeter
professionnellement*

3h30 par atelier

Sur une durée de 3 mois

● DÉTERMINER SES BESOINS PROFESSIONNELS ET DÉBRIEFING AVEC LE COACH : SÉANCE INDIVIDUELLE

Chaque membre pourra :

- **Clarifier ses besoins professionnels** pour réussir et s'épanouir
- **Comprendre leurs impacts dans la vie professionnelle**
- Définir son **objectif professionnel**
- **Identifier** les différentes étapes pour y parvenir
- **S'engager** sur leurs réalisations
- Mesurer leurs impacts

À l'issue de cette séance individuelle, les participants repartent avec :

- ✓ L'identification de leurs forces et de leurs points d'amélioration, de leurs besoins
- ✓ Des outils pour s'adapter au contexte professionnel
- ✓ Un plan de développement personnel



PROGRAMME : APPRÉHENDER LE COLLABORATEUR DANS SA GLOBALITÉ (TALENTS, SAVOIR, SAVOIR-FAIRE, SAVOIR-ÊTRE, LEADERSHIP)

Public visé par la formation : tout public

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 4 jours

Objectifs opérationnels :

- Reconnaître ses talents
- Définir ses savoir-faire
- Prendre conscience du rôle des fausses croyances dans la confiance en soi
- S'exprimer avec assertivité
- Se projeter professionnellement et se donner les moyens

Objectifs pédagogiques :

- Identifier ses compétences
- Présenter et expliquer ses talents
- Définir son identité professionnelle
- Vaincre ses croyances limitantes et ses peurs
- Gérer ses émotions et son stress aux niveaux physique, mental et comportemental
- Créer et suivre sa feuille de route pour l'atteinte de son objectif

AMÉLIORER SA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

Motiver et engager par la connaissance de soi

Moyens pédagogiques :

- Support pédagogique pour les participants
- Cahier d'exercices
- Les fiches méthodes : la ligne droite, les talents par le 360, la roue des besoins, l'arbre de vie

Méthode d'animation :

- Mises en situation
- Analyses de cas apportés par les participants
- Travail individuel, travail en sous-groupe (trinôme) et travail en plénière
- Apports de connaissances et de méthodes en mode expositif et inductif

Modalités d'évaluation :

L'évaluation de la formation se fait de 2 manières :

- Tout au long de la formation par des tours de table
- Dans la dernière heure de la formation par une évaluation à chaud par les participants sur différents items

Un mois après, un questionnaire bilan est transmis et une restitution est faite auprès du prescripteur.

Sanction de la formation :

Les participants se verront remettre une attestation individuelle de formation à l'issue de la session.

L'INTERVENANTE

Formatrice

Coach professionnelle et
fondatrice de **AJNA**
coaching & consulting



Mathilde BEIGT

10 ans d'expérience en
tant que responsable
commerciale de grands
groupes

Psychologue du travail et
consultante en risques
psycho-sociaux



ILS NOUS FONT CONFIANCE



COMÉDIE
FRANÇAISE



INSTITUT NATIONAL
DE L'INFORMATION
GÉOGRAPHIQUE
ET FORESTIÈRE



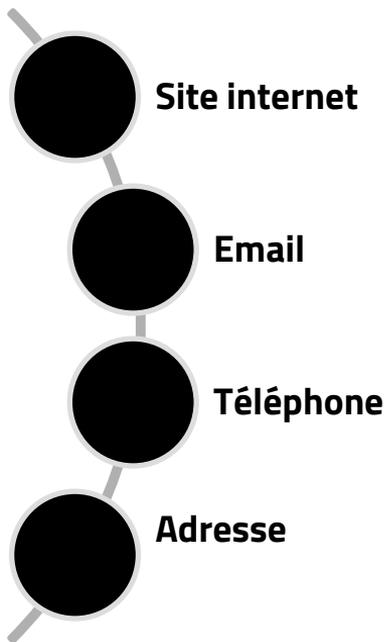
conserto
POSITIVE TECHNOLOGIE



ICPF
CERTIFICATION
QUALITÉ



UN CONTACT, UN MÉDIA, UNE RÉPONSE



www.ajna-coaching.com

mathildebeigt@ajna-coaching.com

06.76.65.51.51

54 avenue Georges Clémenceau
94700 MAISONS ALFORT

NOTRE POLITIQUE HANDICAP

NOTRE ENGAGEMENT POUR LES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nous nous engageons à tout mettre en œuvre, dans la mesure de nos possibilités, pour pouvoir accueillir au mieux les personnes en situation de handicap à nos formations.

En lien avec le prescripteur qui possède une bonne connaissance des difficultés éventuelles de la personne en situation de handicap, nous évaluerons les besoins spécifiques de la personne concernée pour établir les adaptations pédagogiques, matérielles et organisationnelles, nécessaires au bon déroulement du parcours pédagogique.

Préambule

Les présentes conditions générales de vente s'appliquent aux prestations de services et aux services annexes dispensés par AJNA coaching & consulting. À défaut de contrat écrit signé des deux parties, ces conditions constituent le seul accord entre elles relatif à l'objet de la commande et prévalent sur tout autre document. Dans le cas où l'une des dispositions des présentes serait réputée ou déclarée nulle ou non-écrite, les autres dispositions resteront intégralement en vigueur.

Annulation et report

Annulation report du fait de AJNA coaching & consulting.

AJNA coaching & consulting se réserve la possibilité de reporter d'annuler la prestation. AJNA coaching & consulting en informe alors le client dans les plus brefs délais. Aucune indemnité ne sera versée aux clients à raison d'un report ou d'une annulation du fait de AJNA coaching & consulting.

Annulation et report du fait du client

En cas d'annulation de commande, tous les paiements partiels et acomptes seront acquis. Tout report ou annulation seront facturés selon les conditions suivantes :

- Toute intervention annulée entre 45 et 30 jours calendaires avant la date programmée entraînera la facturation de 25% de l'intervention
- Toute intervention annulée entre 29 et 15 jours calendaires précédents la date programmée entraînera la facturation de 50% de l'intervention
- Toute intervention annulée dans les 14 jours calendaires précédents la date programmée entraînera la facturation de 100% de l'intervention

Conditions de paiement

Le paiement doit être effectué par le client au plus tard dans un délai de trente jours à compter de la date intervention, sauf délais plus courts ou plus longs spécialement consentis par AJNA coaching & consulting. Tout retard dans les paiements peut justifier une interruption des prestations. En tout état de cause, un retard de paiement entraînera, à la charge du client, le paiement d'un intérêt de retard au taux de 3 fois le taux de l'intérêt légal en vigueur au jour de la facturation. À l'inverse, tout paiement anticipé ne subira pas d'escompte conformément à la loi N°92. 1442 du 31/12/92.

Clause de déchéance du terme

Tout délai consenti par AJNA coaching & consulting comporte la clause de déchéance du terme. Une seule échéance impayée rend le solde de la créance immédiatement exigible.

Confidentialité et droit de propriété

Les documents mis à disposition du Client sont protégés par le droit d'auteur. Tout le matériel pédagogique utilisée demeure la seule propriété de AJNA coaching & consulting ou de celle de ses partenaires. En conséquence, la reproduction, diffusion ou communication publique sans l'autorisation expresse préalable de AJNA coaching & consulting ou de ses ayants droits est constitutive de contrefaçon ou passible des sanctions qui s'y rattachent.

Loi et attributions de compétences

Les présentes conditions de vente soumis à la loi française. En cas de litige, compétence expresse sera attribuée au tribunal de Meaux, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie. De plus, une pénalité de 15 % du montant TTC de la facture sera exigible.