

POUR UN APPRENTISSAGE QUI VOUS RESSEMBLE



G2 Ascension Coaching
TU ES LE MAITRE DE TES PAS

Notre HISTOIRE



G2 Ascension coaching s'est mis en marche en 2021 suite au grand confinement planétaire. M'appuyant sur 30 ans d'expérience de gestion en milieu manufacturier et service communautaire, je propose de partager mes connaissances et mon expérience dans un accompagnement sur mesure et bienveillant. Ayant un solide bagage en développement du leadership, en mobilisation des équipes et en développement des talents, je crois qu'il est pertinent de partager ces connaissances dans une approche axée sur la collaboration, la responsabilisation, l'influence, la coopération et la sensibilisation, le tout sur un fond d'intelligence émotionnelle et d'orientation résultat.

Gino Gefinas

Formateur, conférencier et coach professionnel

- 30 ans en milieu manufacturier à titre de gestionnaire de services aux opérations, développement organisationnel, développement de l'humain et gestion de système qualité et service client;
- Gestionnaire de formation en usine (55 000 heures de formation et 800 dossiers/an) ;
- Coaching de gestion, Formateur en gestion et Coach en organisation - Coaching scolaire ;
- Gestionnaire - Formateur, coach de jeunes adultes en gestion de projet;
- Formateur accrédité par la commission des partenaires du marché du travail (0060206).

CERTIFICATIONS

- Maîtrise en Éducation - gestion de la formation
- Certification Coach corporatif PNL
- Certification SwissNova
- Certification Coach mBraining et Coach scolaire
- Certification en Andragogie (formateur aux adultes)
- Membre ICF (International Coaching Fédération)
- Parcours Meilleur humain - Meilleur Leader et Leader en marche - Maison des Leaders -
- Auditeur principal IATF 16949 - ISO 9001
- Plusieurs certifications système et outils Toyota (18 ans en industrie)
- Coaching Méthode Grow.

Tu es maître de tes pas

Cl Ascension Coaching

APPROCHE CLIENT

Objectifs de la formation

- **Clarifier son rôle** dans les interactions avec les clients internes et externes;
- **Comprendre les fondements** de l'approche client;
- **Appliquer les étapes** de l'entretien d'une approche client de qualité;
- **Différencier**, empathie, sympathie et compassion;
- **Développer des techniques de communication** appropriées à l'approche client de qualité;
- **Acquérir des techniques d'intervention efficaces** lors de situations difficiles.



Éléments de contenu

Développée afin d'outiller les utilisateurs à utiliser un processus d'intervention sain et efficace. Partant de l'identification des besoins et des attentes, nous revisitons les principes clés en communication, les enjeux de perceptions et la clarification du message en vue de satisfaire le client (interne ou externe). Plusieurs outils seront présentés afin de développer des stratégies efficaces et une approche plus saine des situations difficiles.

Processus service client - Établir un lien de confiance - Stratégies de communication - Communiquer en couleurs (Nova) - Le triangle de Karpman - Gestion des situations de colère, de tristesse ou de résistance, etc.



Formule pédagogique

L'approche proposée s'inscrit dans une démarche ancrée dans le paradigme de l'apprentissage. Le déroulement est très interactif, de courts moments théoriques seront proposés et seront appuyés par des mises en action, des discussions, de la rétroaction et des propositions de pistes d'amélioration.

*Pour apprendre
j'ai besoin de
m'amuser*

Plusieurs options possible

- Format en présence ou en ligne via ZOOM
- Durée :
 - 1 journée 7h00
 - 2 demi-journées de 3h30 (7h total)
 - 3 demi-journées de 3h00 (9h total)
- Coaching, co-développement ou co-construction.
- Profil NOVA individuel
 - Inclus une rencontre individuelle de 1h00 en coaching en ligne
- Profil Nova individuel et d'équipe
 - Inclus une rencontre individuelle de 1h00 en coaching en ligne et une rencontre de 2h00 en consolidation d'équipe

APPROCHE CLIENT EN MILIEU MEDICAL

Objectifs de la formation

- **Clarifier son rôle** dans les interactions avec les clients internes et externes;
- **Comprendre les fondements** de l'approche client;
- **Appliquer les étapes** de l'entretien d'une approche client de qualité;
- **Différencier**, empathie, sympathie et compassion;
- **Développer des techniques de communication** appropriées à l'approche client de qualité;
- **Acquérir des techniques d'intervention efficaces** lors de situations difficiles.



Éléments de contenu

Développée afin d'outiller le personnel administratif et les ressources en soutien aux professionnels de la santé à utiliser un processus d'intervention sain et efficace. Partant de l'identification des besoins et des attentes, nous revisitons les principes clés en communication, les enjeux de perceptions et la clarification du message en vue de satisfaire le client (interne ou externe). Plusieurs outils seront présentés afin de développer des stratégies efficaces et une approche plus saine des situations difficiles dans leur quotidien.

Processus Service client - Établir un lien de confiance avec une clientèle en détresse - Stratégies de communication - Communiquer en couleurs (Nova) - Le triangle de Karpman - Gestion des situations de colère, de tristesse ou de résistance, études de cas typique au milieu médical, etc.

Formule pédagogique

L'approche proposée s'inscrit dans une démarche ancrée dans le paradigme de l'apprentissage. Le déroulement est très interactif, de courts moments théoriques seront proposés et seront appuyés par des mises en action, des discussions, de la rétroaction et des propositions de pistes d'amélioration.

*Pour mieux
comprendre mon rôle
et mes stratégies*

Plusieurs options possible

- Format en présence ou en ligne via ZOOM
- Durée :
 - 1 journée 7h00
 - 2 demi-journées de 3h30 (7h total)
 - 3 demi-journées de 3h00 (9h total)
- Coaching, co-développement ou co-construction.
- Profil NOVA individuel
 - Inclus une rencontre individuelle de 1h00 en coaching en ligne
- Profil Nova individuel et d'équipe
 - Inclus une rencontre individuelle de 1h00 en coaching en ligne et une rencontre de 2h00 en consolidation d'équipe

Op Ascension Coaching SYNERGIE D'ÉQUIPE & COMMUNICATION

Objectifs de la formation

- **Communication** efficace et **clarification des perceptions**;
- **Communiquer en couleur** - quels sont les besoins de l'autre;
- **Mon rôle et ma responsabilité** dans une collaboration d'équipe;
- **Gestion des conflits** et mode d'intervention;
- **Analyse d'une situation anormale** et sortir d'une situation de tension;
- **Co-construction** d'un espace de travail qui vous ressemble;
- Oeuvrer en **responsabilisation et coopération** dans une équipe.



Éléments de contenu

À la fin de cette formation, les participants auront réactivé certains apprentissages en lien avec la communication et le travail d'équipe et auront travaillé avec de nouveaux concepts afin d'être mieux outillés dans leur quotidien. L'intégration de compétences relationnelles et certains principes en intelligence émotionnelle seront en toile de fond de l'ensemble du processus de formation.

Processus de communication - Communiquer en couleurs (Nova) - Gestion des situations de colère, de tristesse ou de résistance, gestion de conflits et de situations anormales et intégration d'un processus de co-construction afin de développer l'équipe en autonomie et en apprentissage par les pairs, etc.

*Valider mon message, c'est
m'assurer le succès de l'autre*

Formule pédagogique

L'approche proposée s'inscrit dans une démarche ancrée dans le paradigme de l'apprentissage. Le déroulement est très interactif, de courts moments théoriques seront proposés et seront appuyés par des mises en action, des discussions, de la rétroaction et des propositions de pistes d'amélioration.



Formats possibles

- Format en présence ou en ligne
- Durée :
 - 1 journée 7h00;
 - 2 demi-journées de 3h30 (7h00 total);
 - 3 demi-journées de 3h00 (9h00 total);



Options

- Coaching, co-développement ou co-construction.
- Profil NOVA individuel
 - Inclus une rencontre individuelle de 1h00 en coaching en ligne
- Profil Nova individuel et d'équipe
 - Inclus une rencontre individuelle de 1h00 en coaching en ligne et une rencontre de 2h00 en consolidation d'équipe

Objectifs de la formation

- **Connaitre et comprendre** les différentes approches et principes de l'IE
- **Identifier ses forces et les zones d'ombres;**
- **Agir en compréhension de soi** pour comprendre l'autre;
- **Intégrer l'IE** dans les modalités de gestion;
- **Améliorer ses habiletés de communication;**
- **Assurer une posture de gestionnaire œuvrant en IE;**
- **Ouvrer en responsabilisation des équipes.**



Éléments de contenu

À la fin de cette formation, les participants seront capables d'adapter leurs interactions avec les collègues de travail en s'appuyant sur les outils et les stratégies d'intelligence émotionnelle (IE). Par le biais d'une meilleure connaissance de soi et de nos réactions émotionnelles, vous serez en mesure d'utiliser une approche plus flexible et bienveillance envers vos collaborateurs.

Théories sur l'intelligence émotionnelle - introspection - sources de résistances et de frictions potentielles, gestion de conflits et de situations anormales et adaptation de l'approche de gestion en lien avec les situations, etc.

*Tout part de moi et sa
commence par mon attitude*

Formule pédagogique

L'approche proposée s'inscrit dans une démarche ancrée dans le paradigme de l'apprentissage. Le déroulement est très interactif, de courts moments théoriques seront proposés et seront appuyés par des mises en action, des discussions, de la rétroaction et des propositions de pistes d'amélioration.



Formats possibles

- Format en présence ou en ligne
- Durée :
 - 3 demi-journées de 3h00 (9h00 total);
 - 5 demi-journées de 3h00 (15h00 total);



Options

- Coaching, co-développement ou co-construction.
- Profil NOVA individuel
 - Inclus une rencontre individuelle de 1h00 en coaching en ligne
- Profil Nova individuel et d'équipe
 - Inclus une rencontre individuelle de 1h00 en coaching en ligne et une rencontre de 2h00 en consolidation d'équipe

PERSONNALITÉS DIFFICILES ET CONFLITS

Objectifs de la formation

- Distinguer personnalité difficile, personnalités particulières et conflit;
- Comportements à adopter et les réactions à prévoir;
- Impacts collatéraux et mode d'intervention;
- Stratégies et gradation des modalités de gestion;
- Modes de communication à privilégier;
- Analyser une situation et sortir d'une situation de tension;
- Positions perceptuelles et approche gagnant-gagnant.



Éléments de contenu

À la fin de cette formation, les participants seront en mesure de développer de bons réflexes et de nouvelles astuces en lien avec la gestion des personnalités difficiles et des conflits. Révision des habiletés de communication, de l'identification des besoins et de différentes approches relationnelles.

Clarification des types de personnalités, ses stratégies efficaces et à exclure, triangle de Karpman, gestion de conflits et de situations anormales et adaptation de l'approche de gestion en lien avec les situations. Quel est votre style de gestion de conflit?

*Responsabiliser l'autre
c'est lui offrir l'autonomie*

Formule pédagogique

L'approche proposée s'inscrit dans une démarche ancrée dans le paradigme de l'apprentissage. Le déroulement est très interactif, de courts moments théoriques seront proposés et seront appuyés par des mises en action, des discussions, de la rétroaction et des propositions de pistes d'amélioration.



Formats possibles

- Format en présence ou en ligne
- Durée :
 - Conférence 90 min
 - 1 journée (7h00)
 - 3 demi-journées de 3h00 (9h total);
 - 5 demi-journées de 3h00 (15h total);



Options

- Coaching, co-développement ou co-construction.
- Profil NOVA individuel
 - Inclus une rencontre individuelle de 1h00 en coaching en ligne
- Profil Nova individuel et d'équipe
 - Inclus une rencontre individuelle de 1h00 en coaching en ligne et une rencontre de 2h00 en consolidation d'équipe

HABILETÉS RELATIONNELLES CHEZ LES SUPERVISEURS

Objectifs de la formation

- Clarifier le rôle du superviseur en contexte de pénurie de main d'œuvre;
- Réviser les **stratégies et les préférences de communication influentes**;
- Découvrir la **valeur ajoutée d'un processus d'embauche, accueil et intégration** préparé et collaboratif;
- Ingrédients de la **motivation** et stratégies de **mobilisation**;
- Déterminer des **objectifs SMART** et des attentes claires;
- Posture du **gestionnaire en leadership situationnel**.

Éléments de contenu

À la fin de cette formation, les participants seront mieux outillés par l'amélioration de leurs compétences relationnelles en milieu de travail. La relation avec le gestionnaire est l'un des critères clés en rétention de main d'œuvre. Développer ses ressources, contribuer aux facteurs de mobilisation par une approche consciente est investir dans l'avenir de vos employés et de l'organisation.

Stratégies de communication, clarification des perceptions, préférences et besoins en communication, rétroaction, Développement de l'autonomie en leadership situationnel et application dans l'action.

Le développement de la relève, c'est mon avenir!

Formule pédagogique

L'approche proposée s'inscrit dans une démarche ancrée dans le paradigme de l'apprentissage. Le déroulement est très interactif, de courts moments théoriques seront proposés et seront appuyés par des mises en action, des discussions, de la rétroaction et des propositions de pistes d'amélioration.



Formats possibles

- Format en présence ou en ligne
- Durée :
 - 1 Formation 3h30
 - 1 formation 3h + 2 sessions de coaching 60 min/ personne
 - 1 formation 3h + 2 sessions de coaching 60 min/pers + 1 rencontre de co-construction
 - **Aussi offerte en collaboration avec le SAE Estrie (CSRS) avec plusieurs éléments en bonus!**



Options

- Coaching, supplémentaire
- Profil NOVA individuel
 - Inclus une rencontre individuelle de 1h00 en coaching en ligne

RALENTIR POUR GAGNER EN EFFICACITÉ

Objectifs de la formation

- **Prendre conscience** de l'importance de ralentir pour gagner en efficacité et en productivité;
- **Identifier les habitudes et les pratiques inefficaces** qui nuisent à l'efficacité personnelle et professionnelle;
- **Acquérir des outils et des méthodes** pour améliorer la gestion du temps et de l'énergie tout en prenant le temps de réfléchir et de se recentrer;
- **Développer des compétences en matière de planification, de priorisation et de délégation** pour une utilisation plus efficace de son temps et de son énergie;
- **Apprendre à travailler en équipe** de manière efficace et productive en prenant en compte les besoins de chacun.



Formats possibles

- Format en présence ou en ligne
- Durée :
 - Conférence 90 min
 - 1 journée (7h00)
 - 3 demi-journées de 3h00 (9h total);
 - 5 demi-journées de 3h00 (15h total);

Éléments de contenu

Une formation qui vise à soutenir les professionnels à ralentir et à agir en conscience pour améliorer leur efficacité. En prenant le temps de réfléchir sur leurs besoins, identifier les habitudes inefficaces et acquérir des outils pour améliorer leur gestion du temps et de l'énergie, les participants seront mieux équipés pour gagner en équilibre. Cette formation met également l'accent sur des compétences telles que la délégation efficace, la collaboration en équipe, la communication et les compétences de présentation et de rapport pour une gestion plus équilibrée du temps et de l'énergie.

Pour se donner l'espace de réfléchir



Options

- Coaching, co-développement ou co-construction.
- Profil NOVA individuel
 - Inclus une rencontre individuelle de 1h00 en coaching en ligne
- Profil Nova individuel et d'équipe
 - Inclus une rencontre individuelle de 1h00 en coaching en ligne et une rencontre de 2h00 en consolidation d'équipe

Formule pédagogique

L'approche proposée s'inscrit dans une démarche ancrée dans le paradigme de l'apprentissage. Le déroulement est très interactif, de courts moments théoriques seront proposés et seront appuyés par des mises en action, des discussions, de la rétroaction et des propositions de pistes d'amélioration.

MOBILISATION ET COOPÉRATION DES ÉQUIPES

Objectifs de la formation

- **Appliquer des stratégies** afin de susciter la mobilisation des équipes en cohérence avec les objectifs organisationnels;
- **Utiliser une approche de gestion influencée par l'intelligence émotionnelle et la responsabilisation;**
- **Accroître la performance des équipes** par la cohésion des talents et la coopération des forces des individus;
- **Favoriser des méthodes de gestions flexibles** et opportunes à la performance et au développement des employés.



Formats possibles

- Format en présence ou en ligne
- Durée :
 - Conférence 90 min
 - 1 journée (7h00)
 - 2 demi-journées de 3h30 (7h total);
 - 5 demi-journées de 3h00 (15h total);

Éléments de contenu

La dynamique des équipes est un rouage fondamental dans le succès des organisations. Les gestionnaires qui réussissent sont excellents dans leurs choix de stratégies de communication, dans leurs approches, dans les outils utilisés en cohérence avec leur intelligence émotionnelle.

Cette formation vous permettra d'agir comme leader d'influence et d'impact dans la mobilisation et la coopération de vos équipes. Nous aborderons l'identité du gestionnaire, les approches gagnantes en gestion des générations - le leadership situationnel, l'approche responsabilisante en alignement-appui-appropriation, etc.

Pour agir en leader d'influence et en cohérence



Options

- Coaching, co-développement ou co-construction.
- Profil NOVA individuel
 - Inclus une rencontre individuelle de 1h00 en coaching en ligne
- Profil Nova individuel et d'équipe
 - Inclus une rencontre individuelle de 1h00 en coaching en ligne et une rencontre de 2h00 en consolidation d'équipe

Formule pédagogique

L'approche proposée s'inscrit dans une démarche ancrée dans le paradigme de l'apprentissage. Le déroulement est très interactif, de courts moments théoriques seront proposés et seront appuyés par des mises en action, des discussions, de la rétroaction et des propositions de pistes d'amélioration.

GESTION À DISTANCE ET TELETRAVAIL

Objectifs de la formation

- **S'initier aux conditions de succès** en mode de travail à distance ou hybride;
- **Établir le cadre de gestion adaptée** à l'individu;
- **Reconnaître les facteurs de risque**, les signes de détresse psychologique et gestion des situations critiques;
- **Réaliser une prise de conscience** des difficultés rencontrées;
- **Favoriser un climat mobilisant** dans un mode de gestion ascendante (responsabilisation);
- **Mettre en place un climat collaboratif et coopératif**;
- **Explorer les différentes pratiques** soutenant la collaboration des équipes à distance.



Formats possibles

- Format en présence ou en ligne
- Durée :
 - Conférence 90 min
 - 1 journée (7h00)
 - 2 demi-journées de 3h30 (7h total);
 - 3 demi-journées de 3h00 (15h total);

Éléments de contenu

Au terme de cette formation, les participants seront en mesure de mettre en place des pratiques facilitant la gestion des priorités ainsi que la planification du travail à distance. De plus, ils seront à même de clarifier leur rôle de gestionnaire de proximité agissant en influence sur la responsabilisation de ses ressources, sur leur efficacité ainsi que sur leur autonomie comme axe déterminant dans la cohésion de l'équipe.

Cette formation vous permettra d'agir plus efficacement comme leader d'impact dans la mobilisation et la coopération de vos équipes. Nous aborderons la gestion de temps, les modalités de suivi, les différents types de recadrages et rétroactions et les approches gagnantes en gestion des générations, etc.

Pour rendre la distance contributrice de cohésion et d'efficacité



Options

- Coaching, co-développement ou co-construction.
- Profil NOVA individuel
 - Inclus une rencontre individuelle de 1h00 en coaching en ligne
- Profil Nova individuel et d'équipe
 - Inclus une rencontre individuelle de 1h00 en coaching en ligne et une rencontre de 2h00 en consolidation d'équipe

Formule pédagogique

L'approche proposée s'inscrit dans une démarche ancrée dans le paradigme de l'apprentissage. Le déroulement est très interactif, de courts moments théoriques seront proposés et seront appuyés par des mises en action, des discussions, de la rétroaction et des propositions de pistes d'amélioration.

PLAN DE DÉVELOPPEMENT INDIVIDUEL (PDI)

Objectifs de la formation

- Identifier les bénéfices de mettre en place un PDI;
- Comprendre les liens entre le PDI, le plan stratégique de l'organisation, les objectifs de division et de département;
- Déterminer les priorités et les besoins de développement;
- Préparer des objectifs SMART;
- Établir une stratégie de suivi et de rétroaction;
- Responsabiliser l'employé dans la conduite de son PDI.



Éléments de contenu

Au terme de cette formation, les participants seront en mesure de préparer et de guider l'employé dans la conduite d'un plan de développement. L'un des critères de rétention de la main-d'œuvre est la perspective de développement au sein d'une organisation. La création d'objectifs cohérents avec les besoins de l'individu et de l'organisation vient ajouter une contribution au succès en termes de savoir-faire, savoir-être, savoir et savoir-devenir.

La mise en place d'une stratégie participative et de suivi structuré permet de construire une relation efficace et me mettre en place les conditions de succès.

Mettre l'erreur au service de l'apprentissage et se développer

Formule pédagogique

L'approche proposée s'inscrit dans une démarche ancrée dans le paradigme de l'apprentissage. Le déroulement est très interactif, de courts moments théoriques seront proposés et seront appuyés par des mises en action, des discussions, de la rétroaction et des propositions de pistes d'amélioration.



Formats possibles

- Format en présence ou en ligne
- Durée :
 - 2 demi-journées de 3h30 (7h total);
 - 3 demi-journées de 3h00 (15h total);



Options

- Coaching, co-développement ou co-construction.
- Profil NOVA individuel
 - Inclus une rencontre individuelle de 1h00 en coaching en ligne

ANIMATION DE RENCONTRES DE CO-DÉVELOPPEMENT

Objectifs de la formation

- **S'initier au processus de co-développement;**
- **Comprendre et appliquer chaque étape** du processus et en maîtriser l'intention;
- **Saisir les différents rôles** et leur implication;
- **Présenter une problématique et la mettre en action;**
- **Soutenir un intervenant** pour la présentation de sa problématique;
- **Réaliser et participer** à une rencontre de co-développement.



Formats possibles

- Format en présence ou en ligne
- Durée :
 - 1 Formation 3h30
 - 1 formation 3h + 2 sessions de coaching 60 min/ personne

Éléments de contenu

Au terme de cette formation, les participants seront en mesure d'animer et d'agir en tant que ressource active dans des équipes valorisant le co-développement. L'approche co-développement propose une philosophie d'approche et une structure efficace afin d'aborder les sujets un à la fois.

La formation permettra donc d'animer ce processus de consultation basé que l'apport de l'intelligence collective et d'apporter des solutions tangibles aux enjeux vécus.

Seul nous allons vite mais en groupe nous allons plus loin!

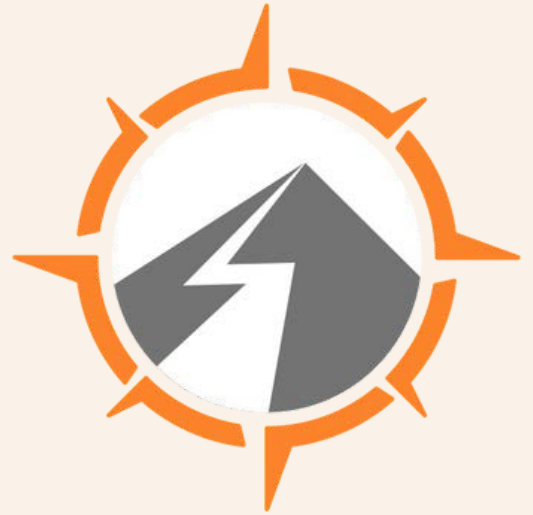


Options

- Coaching, animation de co-développement ou co-construction.

Formule pédagogique

L'approche proposée s'inscrit dans une démarche ancrée dans le paradigme de l'apprentissage. Le déroulement est très interactif, de courts moments théoriques seront proposés et seront appuyés par des mises en action, des discussions, de la rétroaction et des propositions de pistes d'amélioration.



Gino Gelinias

Téléphone : 819-571-8664

761 rue Marcel Gingras,
Sherbrooke, Quebec
J1E 0L3

gino.gelinias@g2.coach



Restons en contact