

Présentation de notre académie

2025



www.edacademy4real.com

Mot de Françoise

Je fais de la formation et du coaching depuis le début de ma carrière et en plus de 30 ans jamais une seule fois je n'ai eu envie de changer de métier. Changer de contenu oui, changer de méthode oui, changer de public cible oui. Mais changer de métier non.

La formation et le coaching selon moi devraient être proposés à chacun d'entre nous suite à notre parcours académique ; démarrer dans le monde professionnel réouvre une porte de connaissances et de comportements à acquérir non soupçonnée, une adaptation continue.



Ce métier est passionnant et j'espère pouvoir un jour vous partager cette passion et surtout vous accompagner dans le développement des compétences que vous jugez nécessaires pour vos fonctions respectives. A bientôt !

“ *Le coach est celui qui vous dit ce que vous ne voulez pas entendre, qui vous fait voir ce que vous ne voulez pas voir, pour que vous puissiez devenir ce que vous voulez être.* ”

de Tom Landry, coach de foot américain ”



La Ed Academy

Ed Academy 4 Real est une institution qui offre une variété de formations destinées à améliorer les compétences professionnelles dans divers domaines.

Nos coachs certifiés apportent également une aide quant au développement de compétences spécifiques.

SOMMAIRE



Management et leadership page 4 à 6



Développement personnel page 7 à 10



Thèmes à la carte page 11



Bon à savoir page 12



Où sommes-nous page 13



Avis clients page 14



Nous contacter page 15

MANAGEMENT ET LEADERSHIP



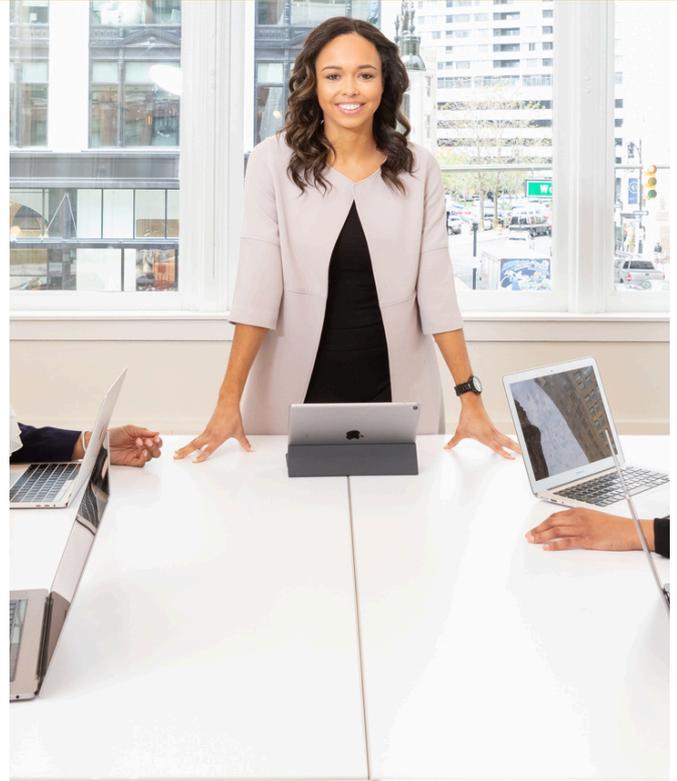
Un responsable d'équipe agit à la fois en tant que manager et leader, jonglant entre les aspects pratiques du management pour garantir l'efficacité opérationnelle, et les aspects plus humains du leadership pour inspirer, unir et propulser son équipe vers la réussite.

Volet management

- Le manager organise les ressources et s'assure que les objectifs sont atteints dans les délais impartis, en veillant notamment à la formation, au développement des compétences.
- Il est responsable du résultat fini et s'assure de la qualité du travail et du respect des procédures.
- Il identifie, analyse et résout les problèmes qui peuvent affecter la performance de l'équipe.

Volet leadership

- Le leader communique une vision claire qui inspire et motive les membres de l'équipe.
- Il veille à mettre en place une culture positive qui valorise la collaboration, l'innovation et le respect mutuel.
- Il assure une communication basée sur le respect pour faciliter une collaboration, une compréhension et une adhésion des objectifs communs de chacun.



Etre responsable d'une équipe



Apporter aux responsables des outils pour mettre en place des changements structurels, organisationnels, tout en positionnant leurs fonctions comme levier pour la (re)mise en place de la confiance au sein des équipes, l'atteinte des résultats,...



Toute personne encadrant une équipe ou un département ayant déjà une expérience de management.



Aucun



2 journées



- Différence entre management et leadership
- Mission, vision, valeurs, stratégie,...
- Comment amener la cohésion transversale et verticale
- Comment donner, faire et obtenir la confiance



Sur demande

Manager Leader Coach



Vous apporter des outils pour fixer des objectifs, donner du feedback, déléguer, gérer les compétences tout en gardant la motivation. En fait : comment maîtriser son entreprise et non pas se laisser gérer par elle.



Toute personne responsable d'une équipe (hiérarchie ou matrice).



Aucun



2 journées



Sur demande



- Différence entre manager, leader, coach
- Quels comportements face à quel niveau de compétence
- Appliquer : Résultats = Objectif x Prestations x Moyens x Leadership
- Votre style de leadership



Business Plan



Travailler sur la vision, les objectifs de l'entreprise, le plan marketing, le recrutement, les points forts, etc de l'entreprise.



Fonction de management



Aucun



2 journées



Sur demande



- Mission - vision - stratégie
- Plan marketing
- Plan de recrutement
- Plans d'action

Différentes générations : mode d'emploi



Comprendre les mécanismes de communication, de motivation, de relation au travail, de sens du travail des différentes générations pour arriver à collaborer et atteindre les objectifs de l'entreprise.



Tout responsable d'équipe ou de projet



Aucun



2 journées



Sur demande



- Comment catégoriser les différentes générations
- Comment communiquer en étant entendu
- Comprendre les motivations de chaque génération
- Collaborer sans imposer et sans lâcher
- Comment attirer et fidéliser les collaborateurs



DÉVELOPPEMENT PERSONNEL



De notre point de vue en tant que formateurs et coachs, le développement personnel est une démarche globale visant à enrichir la vie d'une personne sur plusieurs fronts, en favorisant un épanouissement qui couvre à la fois les aspects personnels et professionnels.

Connaissance de soi : Comprendre ses motivations et comportements. Un formateur/coach vous aide à prendre conscience de vos forces et faiblesses pour mieux vous diriger vers vos objectifs.

Amélioration continue : Acquérir de nouvelles compétences et perfectionner les actuelles, tout en soutenant la résilience et l'adaptabilité.

Fixation et atteinte d'objectifs : Les coachs aident souvent à clarifier les objectifs, à définir des stratégies réalisables pour les atteindre, et à surmonter les obstacles qui se présentent en cours de route.

Empowerment : Encourager l'autonomie et la confiance en soi, afin que vous puissiez prendre des décisions motivées et agir pour améliorer votre vie professionnelle.

Relationnel : Améliorer les compétences interpersonnelles, qui peuvent inclure la communication, l'écoute, et l'empathie, essentielles pour bâtir des relations professionnelles et personnelles saines.



MBTI - les 16 profils qui nous entourent



Comprendre les différentes manières de réfléchir, comprendre, décider, changer afin de mieux pouvoir travailler en équipe et tirer le meilleur de soi-même.



Tout public, idéalement en équipe



Aucun



2 journées

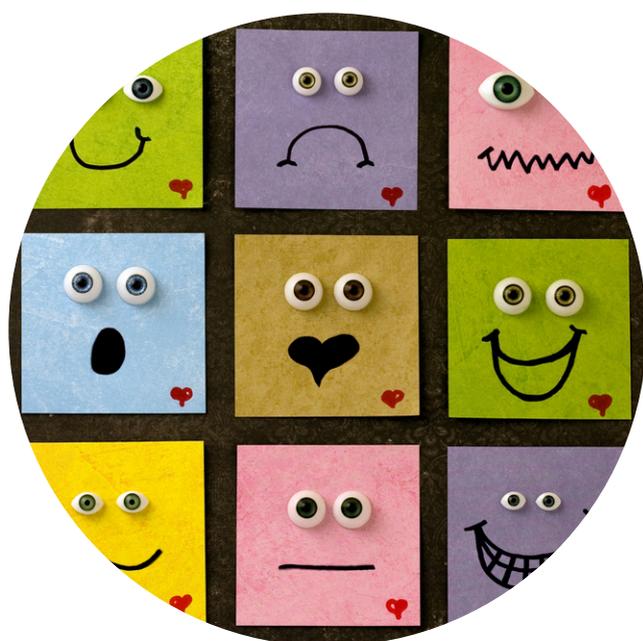


Sur demande



- Définition des quatre préférences MBTI
- Auto analyse
- Les 16 profils possibles
- Plans de développement
- Utilisations

L'intelligence émotionnelle : nos émotions



Se connaître, démystifier le côté négatif des émotions et les utiliser comme outils et non les subir comme des freins.



Toute personne



Aucun



1 journée



Sur demande



- Découverte de l'intelligence émotionnelle
- L'importance des émotions
- Gestion positive de nos émotions
- Application dans la réalité



Bases de la communication



Revenir aux bases de la communication afin de mettre une relation positive en place.



Toute personne



Aucun



2 journées



Sur demande



- Composantes de la communication interpersonnelle
- Pièges fréquents
- Utilité de l'assertivité
- Attitudes gagnantes
- Plan d'action individuel

Communication assertive



Travailler la qualité de nos messages verbaux et non verbaux, repérer les mots « rouges » afin de savoir demander, dire non, émettre une critique etc sans casser la relation



Toute personne



Aucun



2 journées



Sur demande



- Modèle de Leary
- Les différents comportements
- Définition de l'assertivité
- Utilités de l'assertivité
- Plan de développement personnel



Gestion du temps



Vous permettre de **mieux tirer parti de votre capital temps** pour supprimer cette sensation d'être toujours trop juste.



Toute personne n'ayant pas le luxe de pouvoir laisser le temps décider pour elle.



Aucun



1 journée



Sur demande



- Qui ou quoi engloutit votre temps
- Quels sont vos sabotages internes
- En quoi votre environnement influence votre efficacité
- Comment utiliser le schéma EISENHOWER
- Comment gérer les interruptions

EXEMPLES DE THÈMES À LA CARTE

Formation pour les responsables d'équipes

- Développer la cohésion d'équipe et la collaboration
- Appliquer un leadership et un management de proximité
- Travailler son agilité pour s'adapter
- Développer son potentiel de leader et motiver ses équipes
- Développer son leadership émotionnel
- Utiliser le feedback comme outil de développement
- Passer en mode manager-coach : développer le potentiel de votre équipe
- Améliorer la cohésion d'équipe avec le modèle MBTI
- Savoir négocier et convaincre

Formation pour les dirigeants

- Savoir négocier et convaincre
- Mettre en place la culture "de la liberté", management post 2020
- Pratiquer le management co-responsable
- Savoir développer, communiquer, faire percoler sa vision
- Développer son management stratégique

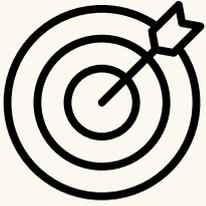
Formation en développement personnel

- Mieux gérer son stress
- Réussir ses réunions
- Ecouter activement pour comprendre les besoins des clients/interlocuteurs
- Traiter les objections
- Développer son intelligence émotionnelle
- Gérer ses émotions et améliorer sa relation avec les autres
- Développer son assertivité
- Gérer son temps pour mieux s'organiser
- Savoir dire non, de manière constructive
- Se connaître pour mieux se vendre

Formation commerciale

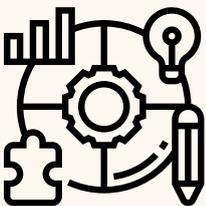
- Comprendre les besoins du clients pour mieux vendre
- Mieux gérer les situations de stress face au client
- Mettre en place les étapes clés de la vente
- Convaincre et influencer pour mieux vendre
- Adapter son discours en fonction du profil de son client
- Réussir ses négociations commerciales
- Traiter les objections
- Savoir négocier et convaincre

Bon à savoir



Public cible

Que vous soyez du secteur **privé** ou de la fonction **publique**, une grande boîte ou une petite PME, un Manager, un chef d'équipe ou un équipier, nous avons quelque chose pour tout le monde. Chez nous, personne n'est laissé pour compte!



Méthode

Nos formations s'appuient sur **une approche par la découverte active, favorisant une pédagogie inductive**. Nous débutons chaque session par une activité immersive qui sert de déclencheur d'apprentissage, permettant aux participants de construire des savoirs à partir de l'expérience. Les concepts théoriques sont ainsi contextualisés et ancrés dans leur environnement professionnel. Par ailleurs, notre démarche est fondée sur **l'adaptabilité** : nos formations standards sont systématiquement ajustées en fonction des objectifs spécifiques et des besoins réels identifiés pour chaque groupe. C'est clairement notre point fort.



Formation ? Coaching ? Blended Learning ?

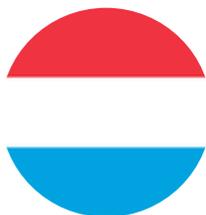
Nous proposons des formations et du coaching, en **format classique** et également avec **création d'e-learning** pour répondre aux besoins spécifiques de chaque profil. La formation, structurée et immersive, permet aux participants d'acquérir des compétences concrètes et de développer des savoir-faire transférables dans leur quotidien professionnel. Le coaching quant à lui s'adresse principalement aux fonctions middle management et dirigeantes, offrant un accompagnement personnalisé. L'e-learning offre une souplesse d'accès et une diversité de style d'apprentissage. **Ensemble, ils constituent un levier puissant pour consolider les acquis, renforcer les compétences et soutenir la performance à long terme.**

OÙ SOMMES NOUS ?



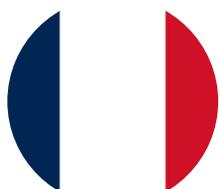
Une présence étendue pour mieux vous accompagner

Ed Academy 4 Real vous accompagne en Belgique, au Luxembourg, et dans le nord de la France. Nous comprenons que la flexibilité est essentielle pour apprendre dans les meilleures conditions, c'est pourquoi nous nous adaptons à vos besoins, où que vous soyez.



Vous n'avez pas besoin de vous déplacer, nous venons directement à vous, que ce soit dans vos locaux, à domicile ou dans un lieu qui vous convient. Et parce que la digitalisation offre des opportunités uniques d'apprentissage, nous vous proposons également nos formations en ligne, grâce à des webinaires interactifs et dynamiques.

Apprenez en toute simplicité, sans contraintes



Nous mettons tout en œuvre pour vous offrir un accompagnement personnalisé et de qualité. Que vous préfériez une formation en présentiel ou à distance, nous nous assurons que votre expérience soit aussi enrichissante qu'efficace.

Engagement

Innovation

Expertise

Flexibilité

Performance

VALEURS

ILS NOUS ON FAIT CONFIANCE



Plus encore



VOTRE AVIS COMPTE POUR NOUS



“Expérience de cours exceptionnelle avec une professeure authentique et captivante. Sa passion transparaît dans sa manière d'enseigner, rendant chaque cours enrichissants. Merci pour cette expérience pédagogique qui a véritablement enrichi mon apprentissage!”

Inès Djouder



“Françoise est une professeur qui sait s'adapter à son public. Elle est diplomate et à l'écoute. Nous avons pu acquérir des compétences solides et sérieuses. Je recommande fortement. 10/10”

Pierre Mlaskot



“Une superbe expérience personnelle et professionnelle. Plusieurs prises de conscience par rapport à mon type de management. Un max d'explications théoriques avec une belle mise en pratique, de beaux exercices. J'en ressors grandie.

Merci Françoise pour ces belles journées !”

Gaëlle Ferrari

NOUS CONTACTER



info@edacademy4real.com



www.edacademy4real.com



Ed Academy 4 Real



Ed Academy 4 Real



Ed Academy 4 Real



*Fondatrice, formatrice & coach certifiée
Françoise Van Vaerenbergh*

*Formateur & consultant
Eric Dejardin*

*Formateur
Sébastien Dejardin*

