



## « Comportement managériaux »

### Public :

ETUDIANTS DE GRANDE ECOLE

### Prérequis :

Aucun

### Durée de formation :

14 heures

2 jours

### Inscription :

Pour toute demande d'inscription, veuillez nous contacter au 06 15 53 24 34 ou par email : [lazrak@globalaffluence.com](mailto:lazrak@globalaffluence.com)

### Objectifs :

- Endosser son rôle de manager - Etablir sa crédibilité - Etre un rôle model - Savoir dire non - Développer du courage managérial • Maîtriser son stress - Connaître ses réactions au stress - Traiter les situations stressantes - Gestion du temps et des priorités / organisation du travail - Développer sa résilience / s'adapter au changement • S'engager dans une démarche d'amélioration continue de ses pratiques managériales. - Se fixer des objectifs de développement - Utiliser et solliciter les feedbacks des équipes et de la hiérarchie - Adopter une écoute constructive - Etre conscience de ses biais décisionnels

Document actualisé le 07.03.2026



### Moyen et modalité :

PRESENTIEL ET SELON BESOIN FOAD

Alternance de théorie et de cas pratiques

À l'issue de la période de formation le stagiaire se verra remettre son relevé de connexion certifié par le centre de formation pour contre-signature.

### Moyens Techniques :

Classe virtuelle

Supports visuels

Simulations et mises en situation pratiques

### Adaptation et suivi de la formation :

Un suivi de la formation et accompagnement seront réalisés tout au long de la formation. La formation pourra être adaptée pour palier à des difficultés majeures rencontrées par l'apprenant.

### Évaluation de parcours :

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par les Stagiaires est effectué selon les modalités suivantes :

PRESENTATION ORALE ET RENDU ECRIT

### Délai d'accès :

Un délai minimum et incompressible de 14 jours entre l'inscription et l'accès à la formation est appliqué.

Document actualisé le 07.03.2026



## Handicap :

Toutes les formations dispensées à GLOBAL AFFLUENCE sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

Coordonnées des partenaires handicap :

Agefiph

Bastien GIESBERGER

M'Ballo SECK

[rhf-idf@agefiph.asso.fr](mailto:rhf-idf@agefiph.asso.fr)

MDPH

2 rue Rigault

92000 Nanterre

01 41 91 92 50

[mdph@mdph92.fr](mailto:mdph@mdph92.fr)

## Évaluation du besoin :

Un questionnaire sera proposé pour analyser l'adéquation du besoin de formation avec les formations dispensées.

## Le Prix :

700 €

Document actualisé le 07.03.2026



## Contact :

LAZRAK Mohammed  
lazrak@globalaffluence.com  
06 15 53 24 34

## QUELQUES CHIFFRES:

Promotions MASTER	Taux de satisfaction :  <b>95%</b>
----------------------	---

Document actualisé le 07.03.2026

GLOBAL AFFLUENCE 11 AV Marceau, 92400 - Courbevoie – Siret : 880 107 263 00019 – Enregistré sous le n°11922328192 auprès du préfet de région : Ile de France – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. – Naf : 9609Z – TVA : FR37880107263 – RCS : Courbevoie Nanterre B 880 107 263 – Capital : 1000€ – Tel : 06 15 53 24 34 – Email : contact@globalaffluence.com – Site internet : <https://www.globalaffluence.com/>



## « Comportement managériaux »

### PROGRAMME DE FORMATION DETAILLE

**Objectif :**

- Endosser son rôle de manager
- Maîtriser son stress
- S'engager dans une démarche d'amélioration continue de ses pratiques managériales

**MODULE 1 :** Les 4 styles de management (Hersey Blanchard)

**Durée :** 2 heures

**Objectif :** Connaître et comprendre les 4 styles de management

Chapitre 1 : Délégatif

Chapitre 2 : Participatif

Chapitre 3 : Persuasif

Chapitre 4 : Directif

...

Évaluation Module 1

**MODULE 2 :** Parler spécifique, positif et objectif PNL

**Durée :** 1 heure

**Objectif :** Savoir utiliser la PNL pour mieux communiquer

Chapitre 1 : Exercice : phrases non spécifiques sont écrites au tableau et ils doivent les interpréter

Chapitre 2 : Exercice « ne pensez pas à »

Chapitre 3 : 6 caractéristiques d'un objectif en PNL

Chapitre 4 : A appliquer pour un ou 2 éléments que vous essayez actuellement de changer dans vos comportements

...

Évaluation Module 2

**MODULE 3 :** Cadres (PNL) et Croyances

**Durée :** 1 heure

**Objectif :**

Document actualisé le 07.03.2026



Chapitre 1 : Exercice avec des phrases cadrées – identifier les cadres (et en sortir si nécessaire)

Chapitre 2 : Différencier croyances ressources, limitantes, individuelles, collectives

...

Évaluation Module 3

**MODULE 4 :** Importance du non verbal et de la synchronisation dans la communication

**Durée :** 20 minutes

**Objectif :** Savoir utiliser le langage non verbal

Chapitre 1 : Importance du non verbal et de la synchronisation dans la communication

...

Évaluation Module 4

**MODULE 5 :** Valeurs

**Durée :** 40 minutes

**Objectif :** Donner plus de sens dans ses relations professionnelles

Chapitre 1 : Lien avec son pourquoi et les liens que nous formons dans nos relations

...

Évaluation Module 5

**MODULE 6 :** Intégrité et prise de décision éthique

**Durée :** 1 heure

**Objectif :** Etre conscient de ses biais décisionnels

Chapitre 1 : En partant du cas de la femme infidèle

Chapitre 2 : Présentation des modèles éthiques existants, exemples, définitions (intégrité, éthique, morale) et application en tant que manager (et homme/femme/citoyen)

Chapitre 3 : Retours sur principaux biais cognitifs, les raccourcis du cerveau (systèmes 1 et 2), Milgram, Zimbardo et Asch

Chapitre 4 : Corrélation intentions et conséquences

...

Évaluation Module 6

**MODULE 7 :** Créer les conditions d'une équipe performante

**Durée :** 1 heure 30 minutes

**Objectif :** Savoir mettre en place des conditions optimales de performance

Chapitre 1 : Les caractéristiques d'une équipe efficace

Chapitre 2 : Les stades de développement d'une équipe (Tuckman)

Chapitre 3 : Manager une équipe performante

Document actualisé le 07.03.2026



...  
Évaluation Module 7

**MODULE 8 : S'affirmer avec diplomatie**

**Durée :** 1 heure

**Objectif :** Savoir aborder des sujets délicats et exprimer son refus

Chapitre 1 : Faire passer un message difficile

Chapitre 2 : Savoir dire non

...  
Évaluation Module 8

**MODULE 9 : Débrief à chaud, débrief à froid**

**Durée :** 1 heure et 30 minutes

**Objectif :** Instaurer et nourrir la culture du feedback

Chapitre 1 : Présenter la boucle du feedback cybernétique

Chapitre 2 : Côté indispensable du feedback – Qualitatif aussi

Chapitre 3 : Cas armée

...  
Évaluation Module 9

**MODULE 10 : Intelligence émotionnelle**

**Durée :** 30 minutes

**Objectif :** Comprendre les mécanismes neuronaux qui entrent en jeu lors d'interactions professionnelles

Chapitre 1 : Intelligence émotionnelle

Chapitre 2 : Chimie de nos cerveaux

...  
Évaluation Module 10

**MODULE 11 : Importance du non verbal ; Albert Mehrabian**

**Durée :** 1 heure

**Objectif :** Savoir identifier et utiliser les canaux de communication

Chapitre 1 : Quel canal ?

Chapitre 2 : Dans quel cas ?

...  
Évaluation Module 11

**MODULE 12 : Gérer son temps de manière efficace**

Document actualisé le 07.03.2026



**Durée :** 30 minutes

**Objectif :** Maîtrise la gestion de son temps

Chapitre 1 : Jeu introductif

Chapitre 2 : Storytelling sur la priorisation

Chapitre 3 : Cas pratique 1ère partie

Chapitre 4 : 6 Lois de la gestion du temps

Chapitre 5 : Cas pratique 2ème partie

Chapitre 5 : Matrice Eisenhower

Chapitre 6 : Application de la matrice d'Eisenhower

...

Évaluation Module 12

**MODULE 13 :** Délégation Poker

**Durée :** 1 heure et 30 minutes

**Objectif :** Maîtriser les principes de délégation

Chapitre 1 : Approfondissement de la théorie de Hersey et Blanchard

Chapitre 2 : Application à des cas

...

Évaluation Module 13

**MODULE 14 :** Et la créativité dans tout ça

**Durée :** 1 heure

**Objectif :** Savoir utiliser sa créativité au service du management

Chapitre 1 : Quand êtes vous créatifs ? Où ? conditions ? ayez en conscience.

Chapitre 2 : Passer par le négatif pour trouver des idées, dresser voire piéger son cerveau → Jeu « to be or not to be »

Chapitre 3 : Conclusion

...

Évaluation Module 14

Document actualisé le 07.03.2026



## CV du formateur

**LAZRAK Amine**

[contact@globalaffluence.com](mailto:contact@globalaffluence.com)

06 63 34 24 97

Document actualisé le 07.03.2026

GLOBAL AFFLUENCE 11 AV Marceau, 92400 - Courbevoie – Siret : 880 107 263 00019 – Enregistré sous le n°11922328192 auprès du préfet de région : Ile de France – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. – Naf : 9609Z – TVA : FR37880107263 – RCS : Courbevoie Nanterre B 880 107 263 – Capital : 1000€ – Tel : 06 15 53 24 34 – Email : contact@globalaffluence.com – Site internet : <https://www.globalaffluence.com/>



## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

---

2015 - Aujourd'hui

### **GLOBAL AFFLUENCE : Académie de formation, transformation & coaching des individus et organisations** **Fondateur-Président, Formateur, Coach certifié & Manager d'une équipe de 15 formateurs.trices-Coachs**

- **Leadership & vision** : à Neoma BS, à l'ESAM ; à l'IGS RH;
- **Stratégie politique en entreprise** : à Neoma BS, CNAM, IGS RH, PWC France, Lexfair Notaire, Groupe ESG : Formation à distance auprès de 1000 étudiants
- **Négociation & Influence** : au MBA CNAM, MBA NEOMA, EPITECH, IGS RH, ESAM, PWC Groupe ESG : Formation à distance auprès de 1200 étudiants
- **Entrepreneuriat** :
  - « ESSEC Start up Shaker », «Nuit de l'entrepreneuriat » de l'ESSEC ; « Neoma Start Up » ;
  - Design Thinking à ESSEC BS , Neoma BS-TEMA, Sup Info ; Ecole des Travaux Publics
- **Corporate finance & Financial Analysis** : ESSEC BS, EM Normandie, Sup Info Intern. University
- **Humanités, Philosophie & Management** : à Neoma BS;
- **Personal Growth, Transformation & Performance** à l'EM Norm.- Neoma BS, ESG, ISG;
- **Accompagnement Managers et juniors en entreprise** : SAP, DRT, Orange, Bic world, Colorz, Pernot-Ricard, BNP Paribas, L'Oréal, Hachette, Philips, General Mills, Publicis, Natixis, Mercedes..

2018-2019

### **MINISTERE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES**

- **DGAFP (BP) : Chargé de mission Transformation numérique des ressources humaines de l'Etat**
  - Organisation et suivi de réunions bilatérales avec les DRH et Cheffes) de mission SIRH de 13 ministères en vue du suivi de la feuille de route SIRH 2018-2022 ;
  - Rédaction des comptes-rendus et synthèses de réunions ;
  - Suivi du calendrier des travaux et des actions à mener ;
  - Actualisation de la cartographie des SIRH.
- **DGE/Bureau de la politique commerciale : Chargé de mission export**
  - Instruction des demandes de soutien export (prêts du Trésor, garanties publiques, FASEP) présentées par les entreprises, en liaison avec ces dernières et avec les autres administrations compétentes ;
  - Rédaction de notes ponctuelles et de fond sur des dossiers particuliers de soutien à l'export ;
  - Représentation de la DGE dans les instances interministérielles d'aide à l'export.

2013-2014

### **HSBC CHAMPS ELYSEES – Département Export Finance (Aircraft, shipping & satellite), Paris** **Chargé d'affaire Front Office - Financement Structuré d'exportations française**

- Analyse financière et stratégique de l'emprunteur, analyse marché et analyse risque-pays et contrepartie avec prise en compte des problématiques fiscales, réputationnelles et environnementales ;
- Rédaction de présentations de projets potentiels pour le comité de crédit avec détermination des marges, des frais bancaires, prime de liquidité et prime ECA (Export Credit Agency) ; gestion des waivers (avenants)
- Modélisation financière : calculs de rentabilité, revue et exploitation de modèles financiers d'opérations montées en financement de projet, production de modèles pour des opérations en financement d'actifs ;
- Négociations commerciales et contractuelles avec la COFACE, l'ONDD et autres assureurs
- Rédaction des pitchs commerciaux et indications de proposition d'offres financement en direction des clients étrangers, entretiens avec les exportateurs français (Airbus, Alstom, Thales, Arianespace, Areva) et Assureurs.

## DIPLOMES

---

- **LINKUP COACHING** : Certification Coach Professionnel RNCP 7;
- **SCIENCES PO PARIS** : Master Politiques Publiques - Spécialité Administration publique ;
- **UNIVERSITE DES SCIENCES HUMAINES DE REIMS** : Master de Philosophie ; Spécialité philosophie allemande
- **NEOMA BUSINESS SHOOOL** (Ecole supérieure de Commerce de Reims) : Master Grande Ecole Management  
-Parcours finance avec validation du niveau II de la certification américaine d'analyse financière du **CFA INSTITUTE** ;
- **Classes préparatoires commerciales (ECS)** : Lycée Carnot à Paris (Mathématique, Géopolitique, Culture générale) ;
- **Baccalauréat Scientifique** (Mention Bien): Lycée Saint James à Neuilly-Sur-Seine.

## COMPETENCES LINGUISTIQUES & INFORMATIQUES ET CERTIFICATIONS

---

- **Langues écrites et parlées** :
  - **Anglais** : Très bon niveau : Niveau C1 - séjour linguistique au Royaume-Uni à Londres) ;
  - **Espagnol** : Très bon niveau : Niveau C1 - séjour entrepreneurial & associatif-*Educar y crecer*- en Argentine à Buenos Aires;
  - **Arabe littéral** : Très Bon niveau (nombreux séjours au Maroc); **Italien** : Débutant ;
    - Maîtrise du **Pack Office** (Word, PowerPoint, et Excel) ;
    - **Certification Professionnelle de l'Autorité des Marchés financiers.**

## CENTRES D'INTERET

---

- **Participation/organisation de Simulations de Négociations internationales** : Simulation OMC à Montréal, Simulations ONU à l'ESCP Europe, à Sciences Po Reims et à Neoma BS; -**Prise de parole en Public et éloquence**  
-**Art Sartorial (Italian Style)** : Formation innovante proposée en 2020 intitulée : Art Sartorial & Philosophie de l'élégance - évaluée à 4,6/5 par 60 étudiant(e)s du *Master spécialisé Luxe & Management à NEOMA BS et MIP Politecnico Di Milano*

Document actualisé le 07.03.2026

GLOBAL AFFLUENCE 11 AV Marceau, 92400 - Courbevoie – Siret : 880 107 263 00019 – Enregistré sous le n°11922328192 auprès du préfet de région : Ile de France – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. – Naf : 9609Z – TVA : FR37880107263 – RCS : Courbevoie Nanterre B 880 107 263 – Capital : 1000€ – Tel : 06 15 53 24 34 – Email : contact@globalaffluence.com – Site internet : <https://www.globalaffluence.com/>