



Formation professionnelle

CATALOGUE

Présentiel & Hybride

DES

ESSENTIELS

FORMATION

www.evocime.com

2026/
2027

CATALOGUE DES ESSENTIELS FORMATION

Présentiel & Hybride

www.evocime.com**2026/2027**

Sommaire

Pourquoi EVOCIME ?	4
Nos formations	5
Usages de l'IA	6
Management	8
QVCT	10
Relation client & Business	12
Développement personnel	14



37 THÉMATIQUES SUR 2 JOURS EN PRÉSENTIEL

IA · Management · RPS & QVCT · Vente & Négociation · Développement Personnel

Rennes – Bordeaux – Lorient - Paris

TARIF INTER/jour :
590 € HT par participant.

TARIF INTRA/jour :
1 690€ HT/groupe
dès 3 participants de la même entreprise.

2 sessions au choix (parmi 4 lieux).



Offre Micro Learning :
Accès à 12 capsules Micro Learning
pour 99 € HT/personne/an.



Accès catalogue



Avec une expertise reconnue et une pédagogie qui fait la différence, Evocime s'engage à transformer chaque formation en une expérience concrète et mémorable.

Pourquoi Evocime ?

Intervenants professionnels

Des formateurs issus du monde de l'entreprise, experts dans leur domaine d'intervention.

Sur mesure

Possibilité de construire d'autres thématiques spécifiques et sur mesure selon vos contextes

2450
PERSONNES FORMÉES

50 ans d'expérience

Une expertise solide acquise au cœur des entreprises, au service de votre montée en compétences.

Pédagogie ludique & concrète

Des méthodes engageantes qui favorisent l'ancrage des apprentissages dans la réalité du terrain.

Lancement garanti

Toute session est garantie dès 3 inscrits — priorité au présentiel et à l'hybride.

90%
DE TAUX DE
SATISFACTION

Nos formations

Un catalogue complet

pour développer les compétences commerciales, personnelles et digitales de vos équipes. Des formations conçues pour renforcer les compétences managériales et améliorer la qualité de vie au travail.

Usages de l'IA

Management

QVCT

Relation client et business

Développement personnel



DÉCOUVREZ LES OBJECTIFS
DES FORMATIONS ET
LES DATES DE SESSIONS
DISPONIBLES



Usages de l'IA

Sensibilisation à l'IA générative pour gagner en efficacité

Comprendre les principes de base de l'IA générative et ses principaux usages.
Identifier les cas d'usage concrets permettant de gagner en efficacité au quotidien.
Utiliser des outils d'IA générative pour améliorer des tâches professionnelles.
Adopter de bonnes pratiques d'utilisation responsable et sécurisée de l'IA générative.

 **Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 01/10/26 – 02/10/26
- ☐ 05/01/27 – 06/01/27
- ☐ 01/04/27 – 02/04/27

L'art du prompt : communiquer efficacement avec l'IA

Comprendre le fonctionnement et les limites des IA génératives.
Rédiger des prompts clairs et structurés pour obtenir des résultats pertinents.
Adapter les prompts en fonction des objectifs et des outils d'IA utilisés.
Améliorer la qualité et la fiabilité des réponses obtenues grâce à des techniques de prompt avancées.

 **Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 08/10/26 – 09/10/26
- ☐ 12/01/27 – 13/01/27
- ☐ 13/05/27 – 14/05/27

L'IA au service des métiers RH

Comprendre les usages de l'IA dans les métiers des ressources humaines.
Identifier les cas d'usage de l'IA dans les processus RH.
Utiliser des outils d'IA pour optimiser les pratiques RH au quotidien.
Intégrer l'IA de manière éthique et responsable dans les processus RH.

 **Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 15/10/26 – 16/10/26
- ☐ 19/01/27 – 20/01/27
- ☐ 20/05/27 – 21/05/27

L'IA au service des métiers de la vente

Comprendre les apports de l'IA dans les métiers de la vente.
Identifier les cas d'usage de l'IA pour la prospection, la relation client et la performance commerciale.
Utiliser des outils d'IA pour améliorer l'efficacité des actions commerciales.
Intégrer l'IA dans leur processus de vente tout en respectant une approche éthique et orientée client.

 **Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 05/11/26 – 06/11/26
- ☐ 26/01/27 – 27/01/27
- ☐ 27/05/27 – 28/05/27

Automatisation et agents IA (no-code)

Comprendre les principes de l'automatisation et des agents IA en environnement no-code.

Identifier les processus métiers automatisables pour gagner en efficacité.

Concevoir et configurer des workflows automatisés simples avec des outils no-code.

Déployer des agents IA pour optimiser les tâches répétitives et améliorer la productivité.

 **Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

❑ 12/11/26 – 13/11/26

❑ 02/02/27 – 03/02/27

❑ 03/06/27 – 04/06/27



Manager les RPS

Identifier les principaux facteurs de risques psychosociaux.
Repérer les signaux d'alerte individuels et collectifs.
Adopter une posture managériale préventive.
Mettre en œuvre des actions de prévention des RPS.

 **Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 01/10/26 – 02/10/26
- ☐ 05/01/27 – 06/01/27
- ☐ 01/04/27 – 02/04/27

Manager la sécurité au travail

Identifier les enjeux de la sécurité au travail et les obligations réglementaires associées.
Repérer et évaluer les risques professionnels dans leur environnement de travail.
Mettre en œuvre des actions de prévention.
Animer la démarche de prévention durable.

 **Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 08/10/26 – 09/10/26
- ☐ 12/01/27 – 13/01/27
- ☐ 13/05/27 – 14/05/27

Conduire le changement

Analyser les enjeux et les impacts d'un projet de changement.
Identifier les leviers d'adhésion et les sources de résistance au changement.
Construire un plan d'accompagnement du changement.
Piloter et évaluer les actions de conduite du changement.

 **Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 15/10/26 – 16/10/26
- ☐ 19/01/27 – 20/01/27
- ☐ 20/05/27 – 21/05/27

Piloter la performance commerciale

Définir et suivre les indicateurs clés de performance commerciale (KPI).
Analyser les résultats commerciaux.
Mettre en œuvre des plans d'actions correctifs et d'amélioration.
Animer et accompagner l'équipe commerciale.

 **Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 05/11/26 – 06/11/26
- ☐ 26/01/27 – 27/01/27
- ☐ 27/05/27 – 28/05/27

Relever les défis de la marque employeur

Comprendre les enjeux de la marque employeur.
Identifier les leviers d'attractivité et de fidélisation des talents.
Développer une stratégie de marque employeur alignée avec les valeurs de l'entreprise.
Mettre en œuvre des actions concrètes pour améliorer l'image et l'expérience collaborateur.

 **Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 12/11/26 – 13/11/26
- ☐ 02/02/27 – 03/02/27
- ☐ 03/06/27 – 04/06/27

Animer et motiver ses équipes

Identifier les leviers de motivation individuels et collectifs.
Adopter une posture de manager animateur.
Mettre en place des pratiques d'animation d'équipe efficaces.
Renforcer l'engagement des collaborateurs.

- Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**
- ❑ 19/11/26 – 20/11/26
 - ❑ 09/02/27 – 10/02/27
 - ❑ 10/06/27 – 11/06/27

Pratiquer les entretiens individuels

Préparer efficacement un entretien individuel.
Conduire un entretien individuel structuré.
Adapter sa communication en fonction des situations et des collaborateurs.
Formaliser les échanges et les décisions prises en entretien.

- Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**
- ❑ 26/11/26 – 27/11/26
 - ❑ 09/03/27 – 10/03/27
 - ❑ 17/06/27 – 18/06/27

Réussir le coaching de ses équipes

Comprendre les principes et les enjeux du coaching managérial.
Adopter une posture de coach.
Conduire des entretiens de coaching structurés.
Accompagner la montée en compétences des collaborateurs dans la durée.

- Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**
- ❑ 03/12/26 – 04/12/26
 - ❑ 16/03/27 – 17/03/27
 - ❑ 24/06/27 – 25/06/27

Animer une réunion ou une convention

Préparer une réunion ou une convention en définissant objectifs, déroulé et messages clés.
Animer une réunion de façon structurée et participative.
Gérer les interactions et situations difficiles.
Conclure la réunion et assurer le suivi des décisions.

- Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**
- ❑ 10/12/26 – 11/12/26
 - ❑ 23/03/27 – 24/03/27
 - ❑ 01/07/27 – 02/07/27

Cultiver le courage managérial

Comprendre les enjeux du courage managérial.
Identifier leurs freins personnels et organisationnels à l'expression du courage managérial.
Oser prendre des décisions difficiles et assumer leurs choix avec assertivité.
Gérer les situations délicates avec clarté, respect et responsabilité.

- Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**
- ❑ 17/12/26 – 18/12/26
 - ❑ 30/03/27 – 31/03/27
 - ❑ 08/07/27 – 09/07/27



Agir concrètement sur la qualité de vie au travail

Comprendre les enjeux et les composantes de la QVCT.
 Identifier les facteurs d'amélioration et de dégradation de la QVCT.
 Mettre en place des actions concrètes pour améliorer les conditions de travail et le bien-être des équipes.
 Impliquer les parties prenantes dans une démarche durable de qualité de vie au travail.

Rennes/Lorient/ Bordeaux/Paris

- ☐ 01/10/26 – 02/10/26
- ☐ 05/01/27 – 06/01/27
- ☐ 01/04/27 – 02/04/27

Mieux gérer la charge de travail

Analyser et prioriser la charge de travail selon les enjeux et les urgences.
 Organiser efficacement son activité pour gagner en efficacité et en sérénité.
 Gérer les situations d'urgence sans dégrader la qualité du travail.
 Mettre en place des méthodes et outils pour mieux anticiper et réguler la charge de travail.

Rennes/Lorient/ Bordeaux/Paris

- ☐ 08/10/26 – 09/10/26
- ☐ 12/01/27 – 13/01/27
- ☐ 13/05/27 – 14/05/27

Prévenir le stress et la fatigue

Comprendre les mécanismes du stress et de la fatigue au travail
 Identifier les signaux d'alerte
 Mettre en œuvre des techniques de régulation du stress et de récupération
 Adopter des pratiques de travail favorisant l'équilibre et la prévention de la fatigue.

Rennes/Lorient/ Bordeaux/Paris

- ☐ 15/10/26 – 16/10/26
- ☐ 19/01/27 – 20/01/27
- ☐ 20/05/27 – 21/05/27

Se prémunir de toutes les formes de harcèlement

Comprendre les différentes formes de harcèlement et le cadre légal associé.
 Identifier les situations et comportements à risque.
 Réagir de manière appropriée face à une situation de harcèlement.
 Adopter des pratiques professionnelles contribuant à prévenir les situations de harcèlement.

Rennes/Lorient/ Bordeaux/Paris

- ☐ 05/11/26 – 06/11/26
- ☐ 26/01/27 – 27/01/27
- ☐ 27/05/27 – 28/05/27

Améliorer la coopération dans l'équipe

Comprendre les leviers de la coopération et du travail en équipe.
Identifier les freins à la collaboration au sein de l'équipe.
Adopter des pratiques favorisant la communication et l'entraide.
Renforcer la dynamique collective autour d'objectifs partagés.

Rennes/Lorient/ Bordeaux/Paris

- ☐ 12/11/26 – 13/11/26
- ☐ 02/02/27 – 03/02/27
- ☐ 03/06/27 – 04/06/27

Gérer les conflits et les incivilités

Comprendre les mécanismes du stress et de la fatigue au travail.
Identifier les signaux d'alerte.
Mettre en œuvre des techniques de régulation du stress et de récupération.
Adopter des pratiques de travail favorisant l'équilibre et la prévention de la fatigue.

Rennes/Lorient/ Bordeaux/Paris

- ☐ 19/11/26 – 20/11/26
- ☐ 09/02/27 – 10/02/27
- ☐ 10/06/27 – 11/06/27

Travailler à distance : méthodes et bonnes pratiques

Comprendre les enjeux et les spécificités du travail à distance.
Organiser efficacement son activité en télétravail.
Adopter des pratiques de communication et de collaboration à distance efficaces.
Maintenir un équilibre entre vie professionnelle et personnelle.

Rennes/Lorient/ Bordeaux/Paris

- ☐ 26/11/26 – 27/11/26
- ☐ 09/03/27 – 10/03/27
- ☐ 17/06/27 – 18/06/27

Développer son agilité face aux changements

Comprendre les enjeux de l'agilité face aux changements.
Identifier les leviers d'adaptation face aux situations de changement.
Adopter des comportements favorisant la flexibilité et l'adaptation rapide.
Mettre en œuvre des pratiques pour mieux anticiper et gérer les évolutions.

Rennes/Lorient/ Bordeaux/Paris

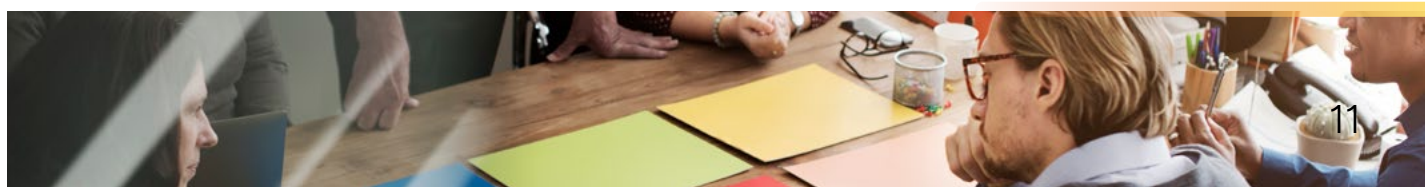
- ☐ 03/12/26 – 04/12/26
- ☐ 16/03/27 – 17/03/27
- ☐ 24/06/27 – 25/06/27

L'impact de l'IA sur le travail, prévenir les risques et renforcer l'engagement.

Comprendre les impacts de l'IA sur les métiers et l'organisation du travail.
Identifier les risques liés à l'usage de l'IA.
Intégrer l'IA de manière responsable et efficace.
Mettre en place des leviers favorisant l'engagement des équipes dans un contexte de transformation par l'IA.

Rennes/Lorient/ Bordeaux/Paris

- ☐ 10/12/26 – 11/12/26
- ☐ 23/03/27 – 24/03/27
- ☐ 01/07/27 – 02/07/27





Relation client & Business

Prospecter et gagner de nouveaux clients

Identifier et cibler les prospects à fort potentiel.
Construire une stratégie de prospection efficace et structurée.
Mener des actions de prospection multicanales et générer des rendez-vous qualifiés.
Transformer les prospects en clients en adaptant son discours commercial.



**Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 01/10/26 – 02/10/26
- ☐ 05/01/27 – 06/01/27
- ☐ 01/04/27 – 02/04/27

Mener un entretien de vente efficace

Préparer efficacement un entretien de vente en identifiant les besoins et enjeux du client.
Conduire un entretien de vente structuré en adoptant une posture commerciale adaptée.
Argumenter et répondre aux objections de manière convaincante.
Conclure la vente et sécuriser l'engagement du client.



**Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 08/10/26 – 09/10/26
- ☐ 12/01/27 – 13/01/27
- ☐ 13/05/27 – 14/05/27

Négocier sans casser la relation commerciale

Préparer une négociation en identifiant les enjeux, marges de manœuvre et objectifs.
Adopter une posture de négociation équilibrée entre fermeté et relation client.
Utiliser des techniques de négociation pour défendre ses intérêts sans dégrader la relation.
Conclure un accord en préservant la satisfaction et la confiance du client.



**Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 15/10/26 – 16/10/26
- ☐ 19/01/27 – 20/01/27
- ☐ 20/05/27 – 21/05/27

Développer l'expérience client

Comprendre les enjeux et les leviers de l'expérience client.
Identifier les attentes et les besoins des clients à chaque étape du parcours.
Mettre en œuvre des actions améliorant la satisfaction et la fidélisation des clients.
Développer une culture client au sein de leur activité ou de leur équipe.



**Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 05/11/26 – 06/11/26
- ☐ 26/01/27 – 27/01/27
- ☐ 27/05/27 – 28/05/27

Utiliser les outils digitaux pour prospecter (réseaux sociaux, IA...)

Identifier les outils digitaux adaptés à leurs objectifs de prospection.

Exploiter les réseaux sociaux pour détecter et qualifier des prospects.

Utiliser l'intelligence artificielle pour optimiser les actions de prospection.

Mettre en œuvre une stratégie de prospection digitale efficace et mesurable.

 **Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

☐ 12/11/26 – 13/11/26

☐ 02/02/27 – 03/02/27

☐ 03/06/27 – 04/06/27

Gagner du temps pour performer

Identifier les principales sources de perte de temps dans son activité.

Prioriser efficacement les tâches en fonction de leur impact et de leur urgence.

Optimiser votre organisation personnelle pour améliorer l'efficacité au quotidien.

Mettre en place des méthodes et outils pour gagner en productivité durablement.

 **Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

☐ 19/11/26 – 20/11/26

☐ 09/02/27 – 10/02/27

☐ 10/06/27 – 11/06/27





Développement personnel

Adapter son style de communication avec le DISC

Comprendre les principes et les profils du modèle DISC.
Identifier son propre style de communication et celui de ses interlocuteurs.

Adapter sa communication en fonction des différents profils DISC.
Améliorer la qualité des relations professionnelles grâce à une communication plus ajustée.

 **Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 01/10/26 – 02/10/26
- ☐ 05/01/27 – 06/01/27
- ☐ 01/04/27 – 02/04/27

Mieux se connaître et s'affirmer dans ses relations

Identifier leurs forces, limites et modes de fonctionnement relationnels.

Comprendre ses comportements dans les interactions professionnelles.

Développer une communication assertive dans leurs relations.

S'affirmer avec justesse tout en préservant la qualité des relations.

 **Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 08/10/26 – 09/10/26
- ☐ 12/01/27 – 13/01/27
- ☐ 13/05/27 – 14/05/27

Les clés du leadership : postures et impacts

Comprendre les fondamentaux du leadership et ses impacts sur les équipes.

Identifier leur style de leadership et ses effets sur la performance collective.

Adopter une posture de leader adaptée aux situations et aux collaborateurs.

Renforcer leur impact managérial en développant confiance, engagement et influence positive.

 **Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 15/10/26 – 16/10/26
- ☐ 19/01/27 – 20/01/27
- ☐ 20/05/27 – 21/05/27

Développer sa confiance en soi en toutes circonstances

Comprendre les mécanismes de la confiance en soi.

Identifier leurs freins et croyances limitantes dans les situations professionnelles.

Renforcer son assurance dans les prises de parole et les interactions.

Adopter des comportements favorisant une confiance en soi stable et durable.

 **Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 05/11/26 – 06/11/26
- ☐ 26/01/27 – 27/01/27
- ☐ 27/05/27 – 28/05/27

Gérer ses émotions et prévenir les conflits

Comprendre le rôle des émotions dans les interactions professionnelles.

Identifier leurs émotions et leurs déclencheurs en situation de tension.

Adopter des techniques de régulation émotionnelle pour garder le contrôle.

Prévenir les conflits en adaptant leur communication et leur posture relationnelle.



**Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 12/11/26 – 13/11/26
- ☐ 02/02/27 – 03/02/27
- ☐ 03/06/27 – 04/06/27

Réussir ses prises de parole en public

Préparer efficacement une prise de parole en structurant son message et ses objectifs.

Adopter une posture et une communication verbale et non verbale impactantes.

Captiver son auditoire en adaptant son discours et son rythme.

Gérer son stress et gagner en aisance lors des interventions en public.



**Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 19/11/26 – 20/11/26
- ☐ 09/02/27 – 10/02/27
- ☐ 10/06/27 – 11/06/27

Développer ses compétences de formateur

Concevoir une formation en définissant objectifs, contenus et progression pédagogique.

Animer une session de formation en adoptant une posture de formateur facilitateur.

Utiliser des méthodes pédagogiques variées pour favoriser l'engagement et l'apprentissage.

Évaluer les acquis des participants et adapter ses pratiques pour améliorer l'efficacité pédagogique.



**Rennes/Lorient/
Bordeaux/Paris**

- ☐ 26/11/26 – 27/11/26
- ☐ 09/03/27 – 10/03/27
- ☐ 17/06/27 – 18/06/27



CATALOGUE DES ESSENTIELS FORMATION

2026/2027

**Pour plus
d'informations,
flashez le code !**



EVOCIME est certifié :



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



Labellisé en RSE