INTERNOVECO
CABINET D'AFFAIRES EN ANALYSE DU COMPORTEMENT

CATALOGUE DES FORMATIONS

Comprendre l'humain.
Mieux décider.
Renforcer la performance.

Des formations et des solutions d'accompagnement en analyse du comportement humain, communication relationnelle et questionnement stratégique.

CINQ GRANDES CATÉGORIES POUR TROUVER LA BONNE SOLUTION

Une offre structurée selon vos objectifs, vos équipes et vos réalités professionnelles.

INTERNOVECO
CABINET D'AFFAIRES EN ANALYSE DU COMPORTEMENT

Notre approche

INTERNOVECO accompagne les organisations et les professionnels dans le développement des compétences qui influencent la communication, le leadership, les relations professionnelles et la prise de décision.

Grâce à une approche structurée de l'analyse du comportement humain, de la communication relationnelle et du questionnement stratégique, nos formations permettent de mieux comprendre les situations, d'adapter les interventions et de transformer les observations en actions concrètes.

Pour faciliter votre choix, notre offre est organisée en cinq catégories. Vous pouvez sélectionner une formation ciblée ou explorer une approche plus intégrée adaptée aux besoins de votre organisation.

SYSTÈME INTERNOVECO

Transformer les interactions humaines en renseignements utiles à la décision

Le SYSTÈME INTERNOVECO relie les réalités du terrain aux décisions de la direction. Il développe une compréhension commune du facteur humain en structurant les capacités d'observation, d'analyse et de prise de décision à différents niveaux de l'organisation.

NOTRE PROMESSE

Aider les équipes à observer, les gestionnaires à analyser et les dirigeants à décider à partir de renseignements humains structurés et pertinents.

PUBLIC CIBLE

Dirigeants, membres de direction, superviseurs, gestionnaires, équipes opérationnelles, comités et organisations souhaitant renforcer la qualité de leurs communications et de leurs décisions.

L'offre principale et ses formations complémentaires

Le système se décline en trois séries complémentaires selon les responsabilités des participants, ainsi qu'en un atelier immersif consacré au renseignement d'affaires. Chaque série peut être offerte indépendamment, selon les besoins de l'organisation.

- ❑ **Série ÉLITE, équipes et comités**

  Développer la capacité d'observer les interactions, de reconnaître les changements significatifs et de transmettre des renseignements utiles à l'organisation.

- ❑ **Série COLLECT, superviseurs et gestionnaires**

  Qualifier, croiser et valider les informations provenant du terrain afin de mieux comprendre les dynamiques d'équipe et d'appuyer les décisions de gestion.

- ❑ **Série EXÉCUTIVE, dirigeants et membres de direction**

  Relier les renseignements humains aux enjeux organisationnels, aux indicateurs de performance et aux orientations stratégiques.

- ❑ **Série RENSEIGNEMENT, atelier immersif**

  Appliquer les principes du renseignement au monde des affaires pour préparer les rencontres stratégiques, observer les interactions et transformer les observations en pistes d'action.

INTERNOVECO
CABINET D'AFFAIRES EN ANALYSE DU COMPORTEMENT

READ THE ROOM

Analyse du comportement et communication relationnelle

Les interactions humaines sont influencées par les perceptions, les attentes, les réactions et les dynamiques relationnelles. Cette catégorie développe les compétences d'observation, de compréhension des comportements, de questionnement et de communication relationnelle pour intervenir avec discernement dans les échanges professionnels.

NOTRE PROMESSE

Mieux comprendre ce qui se joue dans une interaction afin d'adapter sa communication, de poser les bonnes questions et d'intervenir avec justesse.

PUBLIC CIBLE

Gestionnaires, superviseurs, professionnels, équipes, conseillers, représentants et toute personne souhaitant améliorer sa compréhension des interactions humaines.

L'offre principale et ses formations complémentaires

READ THE ROOM constitue l'offre principale de cette catégorie. Les formations complémentaires permettent d'approfondir une compétence particulière selon les besoins professionnels.

- ❑ **READ THE ROOM, comprendre les dynamiques humaines**

  Observer le groupe, l'individu, les relations et la relation client afin de mieux comprendre les situations et d'adapter son approche.

- ❑ **Certification en analyse du comportement, 36 heures**

  Approfondir les connaissances en analyse comportementale et en communication afin de mieux comprendre les réactions humaines et d'améliorer ses interactions.

- ❑ **Compétences relationnelles en contexte collaboratif**

  Développer une communication plus claire et cohérente afin de favoriser la compréhension mutuelle et la collaboration.

- ❑ **Questionner selon la réaction observée**

  Développer des stratégies de questionnement pour approfondir les réponses, vérifier sa compréhension et recueillir des renseignements pertinents.

- ❑ **Les secrets du non-verbal, analyse des gestes et des comportements**

  Observer les gestes, les expressions et les manifestations comportementales en tenant compte du contexte et des autres informations disponibles.

- ❑ **Maîtriser l'art de la visioconférence**

  Adapter sa communication aux particularités des rencontres à distance et mieux observer les interactions à l'écran.

- ❑ **Intelligence relationnelle, assertivité, influence et impact**

  Exprimer ses idées et ses attentes avec assurance et respect, tout en favorisant des échanges constructifs.

- ❑ **Gérer les comportements difficiles**

  Mieux comprendre les dynamiques relationnelles et adapter ses interventions pour prévenir l'escalade des tensions.

INTERNOVECO
CABINET D'AFFAIRES EN ANALYSE DU COMPORTEMENT

LEADERSHIP, GESTION ET PERFORMANCE COLLECTIVE

Mobiliser les équipes et améliorer les pratiques de gestion

La performance collective repose sur la qualité des interactions, la clarté des attentes et la capacité des gestionnaires à intervenir dans les situations humaines. Cette catégorie aide les responsables à mieux comprendre les dynamiques d'équipe, à structurer leurs interventions et à soutenir la collaboration au quotidien.

NOTRE PROMESSE

Développer des pratiques de gestion qui favorisent la collaboration, la responsabilisation et une meilleure qualité des interventions managériales.

PUBLIC CIBLE

Superviseurs, chefs d'équipe, gestionnaires, directeurs, responsables de projets, ressources humaines et dirigeants.

Les formations proposées

Les formations ciblent les situations concrètes auxquelles les gestionnaires sont confrontés : diriger, mobiliser, organiser, communiquer et maintenir des relations de travail constructives.

- ❑ **Leadership éclairé et gouvernance stratégique**

  Comprendre l'influence des comportements de leadership sur la culture organisationnelle, la mobilisation et la gestion du changement.

- ❑ **L'intelligence humaine en temps de transformation**

  Perceptions, comportements et engagement, les leviers d'une transformation organisationnelle réussie.

- ❑ **Analyse comportementale appliquée à la gestion des réunions**

  Observer la participation, les échanges et les réactions afin d'améliorer la qualité des discussions et d'intervenir plus efficacement.

- ❑ **Gestion du temps et des priorités, l'humain derrière la performance**

  Structurer ses priorités, mieux composer avec les imprévus et organiser son travail en fonction des objectifs.

- ❑ **Prévenir les risques relationnels dans une nouvelle équipe**

  Repérer les facteurs susceptibles de compliquer la collaboration et favoriser la cohésion d'un projet.

- ❑ **Accompagnement stratégique des équipes**

  Développer des pratiques de collaboration et de communication adaptées aux réalités de l'équipe, au moyen de formations, de coaching et d'analyse des interactions.

INTERNOVECO
CABINET D'AFFAIRES EN ANALYSE DU COMPORTEMENT

RELATIONS D'AFFAIRES, EXPÉRIENCE CLIENT ET INFLUENCE

Comprendre les besoins pour renforcer la qualité des échanges professionnels

Chaque interaction avec un client, un partenaire, un fournisseur ou un prospect représente une occasion de clarifier les attentes et de construire une relation de confiance. Les formations de cette catégorie permettent d'adapter sa communication aux interlocuteurs et de rendre les échanges professionnels plus pertinents.

NOTRE PROMESSE

Mieux comprendre ses interlocuteurs, personnaliser ses échanges et renforcer la qualité des relations d'affaires.

PUBLIC CIBLE

Entrepreneurs, représentants, équipes de vente, conseillers financiers, professionnels de l'assurance, responsables du service à la clientèle, professionnels de l'hôtellerie et du tourisme, créateurs de contenu et équipes en contact avec la clientèle.

Les formations proposées

Cette catégorie regroupe les formations qui appliquent l'analyse du comportement et la communication relationnelle aux relations commerciales, à l'expérience client et au développement des affaires.

- ❑ **Certification NEXUSPRENEUR, 24 heures**

  Développer des stratégies de communication relationnelle applicables aux ventes, aux ressources humaines, au recrutement et à la gestion d'équipe, avec exercices pratiques et coaching.

- ❑ **Intelligence d'affaires pour entrepreneurs**

  Développer ses capacités de communication et de questionnement afin de mieux comprendre les besoins des clients, partenaires et autres parties prenantes.

- ❑ **Communication efficace en rencontre client, assurance et finance**

  Adapter sa communication aux réactions et aux besoins de la clientèle afin de favoriser des échanges constructifs.

- ❑ **Efficacité en service à la clientèle**

  Mieux cerner les besoins et les préoccupations des clients afin d'améliorer la qualité du service et la relation client.

- ❑ **Excellence de l'expérience client, tourisme et hôtellerie**

  Développer une approche attentive aux besoins et aux réactions des clients afin d'améliorer leur expérience.

- ❑ **Analyse du comportement en vente et représentation**

  Personnaliser son approche commerciale, approfondir la compréhension des besoins et adapter sa communication aux situations de vente et de négociation.

- ❑ **Analyse du comportement pour les créateurs de contenu**

  Mieux comprendre les attentes du public et adapter les messages, les concepts et les créations aux objectifs de communication.

INTERNOVECO
CABINET D'AFFAIRES EN ANALYSE DU COMPORTEMENT

ANALYSE SPÉCIALISÉE, PRÉVENTION ET INTERVENTION

Développer une lecture structurée des situations à risque

Certains contextes professionnels exigent une capacité accrue d'observation, de questionnement, d'analyse et d'intervention. En enquête, en sécurité, en santé, en milieu juridique ou en ressources humaines, la qualité de l'information recueillie et la compréhension du contexte contribuent à éclairer les décisions professionnelles.

NOTRE PROMESSE

Structurer l'observation et le questionnement afin de mieux évaluer les situations, de repérer les éléments nécessitant une vérification et de soutenir des interventions adaptées au contexte.

PUBLIC CIBLE

Responsables des ressources humaines, intervenants sociaux, professionnels de la santé, professionnels de la sécurité, enquêteurs, agents frontaliers, enseignants, juristes, et organisations ayant des enjeux spécialisés de prévention et d'intervention.

Les formations proposées

Les formations s'adressent à des clientèles spécialisées. Elles conservent leur identité propre et peuvent être adaptées aux réalités opérationnelles et aux exigences du secteur concerné.

- ❑ **Analyse comportementale en ressources humaines et recrutement**

  Approfondir les entretiens, structurer la collecte d'information et examiner les éléments relationnels associés à l'intégration d'un candidat.

- ❑ **Évaluation, intervention et prévention en santé mentale**

  Développer l'observation et le questionnement pour mieux comprendre les situations et soutenir des interventions adaptées au rôle professionnel.

- ❑ **Prévention du harcèlement scolaire**

  Développer l'observation et le questionnement pour mieux comprendre les situations de harcèlement et soutenir des interventions adaptées.

- ❑ **Intelligence émotionnelle, analyse du comportement et communication relationnelle**

  Développer son intelligence émotionnelle, affiner son analyse du comportement humain et maîtriser la communication relationnelle afin d'optimiser ses interactions, de prévenir les conflits et de renforcer son impact professionnel.

- ❑ **Maîtriser les communications difficiles dans le domaine de la construction**

  Appliquer l'observation et la communication relationnelle aux situations de chantier, de coordination et d'interaction avec les équipes et les clients.

- ❑ **Utilisation d'indices comportementaux pour voir et agir avant la menace (milieu carcéral, policiers, militaires, agents de sécurités, douane et garde rapprochée)**

  Approche intégrée utilisant l'analyse du comportement, le *predictive profiling* pour évaluer le risque et l'évaluation environnementale pour renforcer la sécurité sur le terrain, au drone ou aux caméras.

- ❑ **Certification CELLULE SCAN – 6 niveaux, détection de menaces dans les foules**

  Développer des compétences spécialisées en observation, analyse comportementale, prévention des menaces et collecte de renseignements.

INTERNOVECO
CABINET D'AFFAIRES EN ANALYSE DU COMPORTEMENT

- ❑ **Programme VOIR, prévention de la violence conjugale et intrafamiliale**

  Outiller les intervenants pour mieux reconnaître les situations préoccupantes, approfondir leur évaluation et soutenir des interventions adaptées.

- ❑ **Analyse du comportement et collecte d'information en enquête**

  Structurer l'observation, le questionnement et l'organisation des renseignements afin de soutenir les démarches d'enquête.

- ❑ **Domaine du renseignement et collecte d'information**

  Développer les compétences en observation stratégique, en analyse situationnelle et en collecte d'informations issues des comportements humains

- ❑ **Triangulation des sources en contexte juridique**

  Croiser les informations issues des paroles, du ton et des gestes pour approfondir l'analyse des échanges et identifier les éléments à vérifier.

- ❑ **Le facteur humain en cybersécurité pour les entreprises**

  Reconnaître les stratégies de manipulation et les tentatives de fraude afin d'adopter des comportements numériques plus sécuritaires.

Services d’accompagnement complémentaires

Au-delà des formations, INTERNOVECO propose des services permettant d’approfondir les apprentissages, d’analyser des situations particulières et d’accompagner les organisations dans l’amélioration de leurs pratiques.

Coaching Analyse d’impact

Un accompagnement individuel ou professionnel axé sur les objectifs de leadership, de gestion, de communication, de relation d’équipe ou de préparation à des situations complexes.

Analyse stratégique des interactions

Une démarche d’observation et d’analyse des rencontres clés pour identifier les enjeux relationnels, les risques émergents et les possibilités de collaboration.

Présélection et évaluation de candidats

Un service d’accompagnement au recrutement qui complète les informations disponibles par une analyse structurée des interactions et des comportements observés.

Diagnostic de la communication relationnelle

Une démarche en deux phases comprenant l’évaluation des pratiques de communication, l’identification des points d’amélioration et le développement des compétences.

Accompagnement organisationnel en communication relationnelle

Un service structuré combinant formations, coaching, activités de groupe et analyse des dynamiques de communication afin de soutenir l’amélioration continue.

Choisir la bonne solution

Vous souhaitez améliorer la communication de vos équipes, développer les compétences de vos gestionnaires, renforcer votre capacité d’analyse ou répondre à un enjeu spécialisé ? INTERNOVECO vous accompagne dans le choix de la formation ou de la solution correspondant à vos objectifs, à votre secteur d’activité et à la réalité de votre organisation.