



Fiche programme

Public visé : Dirigeant, Directeur, Gérant, Responsable d'unité, d'agence, Manager, RH...

Prérequis : Aucun

Il n'est pas nécessaire de savoir jouer au poker.

Un temps d'apprentissage des règles de base est compris dans le stage.

Objectifs pédagogiques : Autour d'une véritable table de poker, chaque participant se fixe des objectifs de progrès comme : Élaboration d'une stratégie de négociation - Prise de risque dans une relation - Gestion du stress et confiance en soi - Faire face aux enjeux relationnels - Prise de décision dans un environnement hiérarchique (autonomie, etc...) - Oser l'engagement face au hasard, sans avoir pu tout maîtriser avant la prise de décision...

Objectifs de la formation : Au terme de la formation, les participants sauront comment développer leur capacité à prendre des décisions en tenant compte des éléments stratégiques de leur environnement et dans des situations à fort enjeu.

Modalités et délais d'accès :

Après réception du bulletin d'inscription dûment complété et signé & versement de l'acompte. Inscription possible jusqu'à 15 jours avant le démarrage de l'action de formation.

Positionnement avant formation : Envoi au participant d'un questionnaire des besoins et attentes.

Programme de la formation :

Journée 1– Apports théoriques / Matin

- Les éléments stratégiques de notre environnement, comment les repérer
- Les règles du jeu de notre environnement, comment les apprendre et les respecter
- Les enjeux, comment les mesurer
- Les risques, comment les identifier
- Les différents types de personnalité face aux décisions

Journée 1– Apports théoriques / Après midi

- Les critères de prise de décision, comment les déterminer pour décider
- Les freins à la prise de décision, comment les identifier
- La dissonance cognitive, comment la repérer et l'éviter

Journée 2– Apports méthodologiques / Matin

- Les étapes de la prise de décision : Les options / L'analyse des risques / Le choix / La prise de décision
- Comment décider dans une situation à fort enjeu
- Comment équilibrer la prudence et la prise de risque
- Comment lever les freins à la prise de décision



Journée 2– Apports méthodologiques / Après midi

Les champs d'application dans votre entreprise : La stratégie / La mise sur le marché / La gestion des marchés / La réalisation des offres / La commercialisation directe / La négociation des marchés / Le management des hommes / Le suivi et le contrôle

Méthodes pédagogiques :

Apports théoriques, analyse de situations de prise de décision, utilisation du jeu comme support des exercices d'intégration et des mises en situation, jeux de rôle, résolution de problème, individualisation des apports.

Dispositif de suivi et modalité d'évaluation

- Feuilles de présence
- Attestation de fin de formation
- Progression évaluée par l'intervenant tout au long de la formation : questionnaire de positionnement au début, temps d'échanges, travaux pratiques et validation des acquis en fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation

Durée : 2 jours – 14 heures

Horaires : 9h00 – 12h30 // 14h00 – 17h30

Lieu : Dans nos locaux à Dijon

Intervenant : Formateur – Coach Professionnel Certifié et Membre du réseau Poker Management©



Accès aux personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Si l'un des participants est en situation de handicap, merci de nous en informer et nous mettrons en œuvre les conditions adaptées pour faciliter ses apprentissages (aménagement spécifique, adaptation pédagogique et technique de la formation).

Référent handicap : f.roy@coheliance.com



Bulletin d'inscription 2026

Participant : Nom : Prénom :
Société : Fonction :
Rue :
Code postal : Ville :
Pays : TVA intracom :
Email : Téléphone :

Protection des données personnelles :

Vous autorisez COHELIANCE FORMATION à enregistrer les informations que vous avez renseignées, ci-dessus, car elles sont nécessaires au traitement de votre inscription. Conformément au Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) entré en vigueur le 25 mai 2018, COHELIANCE FORMATION s'engage à assurer la confidentialité et la sécurité de vos données personnelles. Vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification ou de suppression des informations qui vous concernent. Si vous souhaitez exercer ce droit, vous devez en faire la demande par mail à l'adresse suivante : contact@coheliance.com.

Je m'inscris au stage « Coaching Poker Management® »

- 6-7 mai 2026 (2 jours – 14 heures)
- 10-11 décembre 2026 (2 jours – 14 heures)

Adresse : COHELIANCE - 170 avenue Jean Jaurès – 21000 DIJON

Contact : Florence ROY – Tel : 03 80 52 11 22 – email : f.roy@coheliance.com

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Dans cette situation, je souhaite un entretien avec le référent pour échanger sur mes besoins spécifiques.

Tarif Inter (cocher la case correspondante)

- Entreprise (plus de 10 salariés) : 1500 € HT – 1800 € TTC (VP* 900 € TTC)
- Entreprise (moins de 10 salariés) : 800 € HT – 960 € TTC (VP* 480 € TTC)

Les frais d'hébergement et de repas ne sont pas compris dans le prix

* Versement Préalable à l'ordre de **COHELIANCE FORMATION** par chèque ou par virement

IBAN FR76 1080 7004 0115 0216 4598 991 **Banque** BPBFC DIJON TREMOUILLE **Bic** CCBPFRPPDJN

Tarif Intra : Nous consulter

Facturation et règlement :

Votre inscription sera confirmée dès réception de votre chèque ou virement correspondant au Versement préalable* (VP). Ce bulletin a valeur d'engagement dès lors qu'il est adressé, signé et le paiement honoré. COHELIANCE FORMATION se réserve le droit de modifier les dates 3 semaines avant le début du stage ou d'annuler s'il n'y a pas assez de participants. Vous seriez alors prévenu(e) par téléphone et nous conviendrions, soit de reporter la date du stage, soit de vous rembourser. Toute annulation par le participant dans les 3 semaines qui précèdent le stage ne sera pas remboursée.

Fait à :
Le :

Signature / Cachet de l'entreprise :