

# « Nous formons et accompagnons les leaders aux enjeux d'aujourd'hui et de demain »

Rencontre avec Jean-Sébastien MICHEL,  
Directeur Général de Totem Conseil et Formation



## Pouvez-vous nous parler de votre entreprise et de sa vocation ?

Totem Formation est une entreprise innovant dans le domaine de la formation professionnelle depuis plus de vingt ans, dédiée à améliorer l'efficacité des métiers commerciaux (Vente et Négociation) et managériaux.

Nos programmes sont conçus sur mesure pour s'adapter aux spécificités de chaque client, assurant ainsi un impact significatif sur leurs performances commerciales et managériales.

Nous avons pour vocation de développer des compétences qui servent directement les objectifs business de nos clients ; nous proposons un modèle différenciant qui allie exigence et bienveillance, tout en favorisant et en stimulant l'engagement et la performance par une approche mobilisatrice de tous les acteurs de l'entreprise.

En impliquant activement les managers et les collaborateurs, nous transformons la formation en un investissement stratégique qui booste la performance et le développement de l'entreprise.

## Quels sont vos principes pour assurer le succès des formations ?

Nous prenons toujours en compte le contexte et les objectifs de l'entreprise avec des programmes sur mesure, mettant le «comment» au service du «combien».

Nous responsabilisons les participants et leur insufflons un nouvel état d'esprit, tout en faisant travailler collectivement les équipes sur les priorités définies.

Nous promovons l'engagement des managers pour aider l'équipe à progresser. Nos parcours managériaux complets, ancrés dans la durée, proposent des méthodes immédiatement opérationnelles. Ils s'appuient sur une pédagogie variée, centrée sur l'application pratique, et la prise en compte agile des évolutions et aspirations des nouvelles générations.

## Pouvez-vous nous présenter vos prestations de coaching ?

Elles s'appuient sur les principes de bases du coaching que sont la neutralité, le questionnement, l'écoute active et bienveillante. Le coach doit savoir créer une alliance et un climat de confiance, permettant au coaché de parler librement.

C'est dans ce cadre que nous intervenons majoritairement pour :

- *du coaching de développement et / ou de transition* : pour des personnes ayant de nouvelles responsabilités qui impliquent un changement majeur de posture, une mobilité ou un repositionnement professionnel,
- *du coaching de performance* : pour des personnes faisant face à des situations de blocage face à une problématique récurrente pouvant faire obstacle à leur développement ou qui ont un besoin d'acquérir de nouvelles compétences dans le cadre de leur poste,
- *du coaching de soutien* : pour des personnes connaissant une période difficile professionnellement avec un risque de déstabilisation personnelle ou qui ont besoin de retrouver une dynamique, une cohérence, un certain niveau de confiance.

Nous aidons les dirigeants, managers et leaders à mieux se connaître, à capitaliser sur leurs forces, à améliorer leur confiance en eux, à retrouver du sens dans leur travail et à maîtriser leur stress.

## Un mot de conclusion ?

Nous travaillons également sur la qualité des relations, l'efficacité du management et la structuration des entreprises pour favoriser une culture collaborative et innovante.

## Plus d'infos

Alors si ces sujets vous concernent,  
contactez : 01 56 81 10 50  
contact@totem-formation.fr  
<https://www.totem-formation.fr>