

Formation - Performer sans "se cramer"

Diminuer le stress, la surcharge mentale et trouver une énergie durable #stress #surcharge #gestiondutemps #neurosciences

Organisation du travail et
gestion du temps

Gestion des émotions et
connaissance de soi

CODE : 16778 | Mise à jour : 13/11/2025

Objectifs

- Organiser et gérer son temps pour gagner en efficience
- Acquérir des outils et techniques pour limiter la surcharge cognitive et la pression
- Cultiver ses ressources internes pour préserver son énergie
- Poser des limites

Contenu de la formation

La surcharge mentale, de quoi parlons nous ?

- Charge mentale et cerveau
- La mécanique et les causes de la surchauffe
- L'impact sur la performance
- **Pratique** : auto-positionnement, échanges

Gérer son temps

- Identifier ses freins
- Distinguer l'urgent de l'important
- Reprendre le contrôle de sa boîte mail et du téléphone
- Techniques et outils pour mieux gérer son temps
- **Pratique** : partages expériences, jeux pédagogiques, co-construction des boîtes à outils

Apprendre à dire non

- Respecter ses besoins
- Développer sa capacité à dire non avec diplomatie
- **Pratique** : Mises en situations

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Tous publics, maximum 8 participants

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

2 jours (14 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

GROUPE

Maximum 8 personnes

Gérer le stress de la surcharge

- Identifier les stressseurs
- Tester des antidotes
- **Pratique** : partages et exercices de gestion du stress, co-construction boîte à outils

Trouver et préserver son juste équilibre

- La balance bénéfice / effort
- Respecter son biorythme
- Savoir entretenir son énergie
- Entretenir et optimiser l'équilibre vie pro / vie perso
- **Pratique** : échanges, exercice sur emploi du temps des participants

Pratique : tout au long de la journée, co-construction d'une boîte à outils commune, élaboration de son plan d'action individuel

Les + de cette formation :

- Formation modulable selon vos besoins
- Suivi post formation du groupe : Retour d'expérience (REX), révisions et optimisation, questions / réponses
- En option : suivi, coaching et préparation mentale en individuel

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Echanges et partages d'expérience
- Jeux pédagogiques
- Exercices cognitifs, émotionnels et comportementaux
- Etude de cas des participants

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Feuille d'émargement
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Auto-positionnement
- Mises en situations
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)
- Recueil des attentes participants en amont et en début de formation
- Suivi et retour d'expérience (environ 90 jours après la formation)

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★★★★☆ 93% (123 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

★★★★★ 100%



Karine Pasco

Formatrice, Coach ANC et Préparatrice mentale

Kapyrus

Décodez vos clients Cultivez votre mental commercial Entraînez vos techniques Vous allez redécouvrir la vente !



📞 06 25 18 50 18

✉ karine.pasco@kapyrus.com

Site web : <https://kapyrus.com>

LinkedIn : <https://fr.linkedin.com/pub/karine-pasco/b3/16a/a0>

Instagram : <https://www.youtube.com/channel/UCg3S32A0ceoJKvdLHN984Nw>

Biographie

Diplômée d'une école de commerce (Rennes School of Business), mon goût pour la Vente et la Relation Client m'a naturellement porté vers les fonctions de responsable commerciale puis marketing. Mais après 15 ans, cette « belle carrière » ne m'anime plus : trop loin du terrain, des clients, trop lisse...

En 2013, je crée Kapyrus au sein de l' Ouvre-boîtes, l'objectif est de

- Me re-connecter à ce qui m'intéresse vraiment : la vente, les commerciaux et les clients.
- Faire aimer la Vente et la Relation client. Faire re-découvrir ces métiers complexes et passionnants, casser les idées reçues.

La performance commerciale, c'est l'alliance réussie des méthodes de Vente avec le facteur humain !

Aussi, depuis 2015, je me forme à l'Approche Neuro-cognitive et Comportementale (ANC), issue des recherches de l'IME (Institut de Médecine Environnementale) et de l'INC (Institut of Neuro-Cognitivism).

Aujourd'hui, j'aide mes clients à concilier plaisir et performance

Diplômes et formations

2023 : Maître praticienne en Approche Neuro-cognitive et Comportementale (INC)

2022 : Bio-systémique de l'organisation (INC)

2019 et 2020 : Formation Accompagnement 1 (INC)

2018 : Formation Gestion des modes mentaux (INC)

2017 : Formation dynamique des comportements VIP2A Pro (INC)

2016 : Formation praticienne en Approche Neuro-cognitive (INC – Institut du Neurocognitivism)

2014 : formation de formatrice

1995 : Diplômée de Rennes School of Business, spécialisation marketing



L'OUVRE-BOÎTES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/



www.corymbe.coop

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État