

M É T H O D E C O M P A C T CRÉER DU LIEN • OSER • MAÎTRISER • PRÉPARER • AJUSTER • COOPÉRER • TRANSFORMER

La Méthode Compact :

La première méthode globale de communication professionnelle :

En six mois, la méthode COMPACT permet de développer une communication plus incarnée, plus humaine et plus efficace.



COMPACT

La première méthode globale de communication professionnelle

Prendre la parole avec impact. Convaincre avec authenticité. Coopérer avec intelligence.

La communication est devenue une compétence décisive. Pourtant, peu de professionnels ont été véritablement formés à parler en public, à créer des relations de qualité et à mobiliser les autres autour d'une vision commune.

La méthode COMPACT est née de cette conviction : la communication ne se résume ni à des techniques de prise de parole ni à des outils de persuasion. Elle constitue un levier majeur de performance individuelle et collective.

En six mois, la méthode COMPACT permet de développer une communication plus incarnée, plus humaine et plus efficace.

Pourquoi la méthode Compact ?

Il existe de nombreuses formations au management, au leadership ou à la prise de parole en public. En revanche, rares sont celles qui abordent la communication dans sa globalité.

La méthode COMPACT propose une approche à 360° qui associe :

- la prise de parole en public ;
- la communication interpersonnelle ;
- l'intelligence relationnelle ;
- l'art de convaincre et de mobiliser ;
- la coopération et l'intelligence collective.

Parce qu'en réalité, ces compétences ne s'additionnent pas : elles se renforcent mutuellement.

Notre conviction

La méthode COMPACT repose sur trois principes fondateurs.

1. La qualité de nos relations dépend de la qualité de notre communication.

Communiquer ne consiste pas à manipuler ni à convaincre à tout prix. L'objectif est de créer des relations de confiance et de favoriser une coopération saine et durable.

2. . L'intelligence relationnelle est un avantage stratégique. La capacité à écouter, à parler vrai, à accueillir la diversité des points de vue et à résoudre les tensions constitue un facteur déterminant de performance collective. Une communication de qualité favorise l'engagement, l'efficacité et l'exécution des décisions.

3. La communication est autant un art qu'une technique. Développer sa communication implique de mieux se connaître, de comprendre les autres, de gérer ses émotions et de créer des liens de confiance authentiques. Travailler sa communication, c'est aussi travailler sa posture de manager ou de leader.

Objectifs pédagogiques ?

À l'issue du parcours, les participants seront capables de :

- prendre la parole en public avec aisance et impact ;
- communiquer avec davantage de clarté et d'efficacité ;
- s'affirmer avec justesse et authenticité ;
- préparer et animer des réunions productives ;
- construire des présentations stratégiques convaincantes ;
- utiliser le pitch et le storytelling pour mobiliser leurs interlocuteurs ;
- mieux écouter, coopérer et gérer les situations relationnelles complexes.

Le parcours COMPACT

La formation se déploie sur **six mois** afin de favoriser des transformations durables.

3 journées de formation en présentiel

Une journée tous les deux mois pour expérimenter, pratiquer et progresser.

3 séances individuelles de coaching (1 h 30)

Un accompagnement personnalisé permettant d'ancrer les apprentissages dans la réalité professionnelle de chaque participant.

Des ressources pédagogiques préparatoires

Une documentation est transmise avant chaque session afin de maximiser le temps de pratique en présentiel.

Une évaluation finale

Des quiz et un bilan de progression permettent de mesurer les acquis et d'identifier les prochaines étapes de développement.



Le programme COMPACT



C – CRÉER DU LIEN

Développer sa capacité à entrer en relation, créer la confiance et établir une connexion authentique avec ses interlocuteurs.



O – OSER

Prendre sa place, exprimer ses idées, faire valoir son point de vue et s'affirmer au service du bien commun.



M – MAÎTRISER

Développer la maîtrise de sa communication verbale et non verbale : voix, posture, rythme, émotions et présence.



P – PRÉPARER

Structurer ses messages, développer sa créativité, convaincre, pitcher et raconter des histoires qui marquent les esprits.



A – AJUSTER

Écouter activement, questionner, reformuler et s'adapter aux personnes comme aux situations.



C – COOPÉRER

Stimuler l'intelligence collective, accueillir la diversité des points de vue, traiter les objections et résoudre les conflits.



T – TRANSFORMER

Passer de l'idée à l'action. Une communication réussie est une communication qui produit des résultats et accompagne durablement le changement.

A qui s'adresse cette formation?

La méthode COMPACT s'adresse à toute personne appelée, dans le cadre de ses responsabilités professionnelles, à :

- **informer ;**
- **convaincre ;**
- **fédérer ;**
- **motiver ;**
- **rassurer ;**
- **vendre ;**
- **embarquer des équipes ou des partenaires.**

Elle est particulièrement adaptée aux dirigeants, managers, experts, chefs de projet, consultants, commerciaux et à tous ceux qui souhaitent développer leur impact relationnel.

Modalités pédagogiques

La méthode COMPACT privilégie **l'expérience et la mise en pratique**.

Chaque session combine :

- des apports théoriques ciblés ;
- des exercices concrets ;
- des mises en situation ;
- des débriefings personnalisés ;
- un accompagnement individuel.

Afin de garantir un haut niveau d'interaction et un suivi de qualité, chaque promotion est limitée à huit participants.

LA METHODE COMPACT

La première méthode globale de communication professionnelle

Prendre la parole avec impact. Convaincre avec
authenticité. Coopérer avec intelligence.



Contact : **Philippe Lamblin**

Formateur, Coach Professionnel certifié RNCP (individuel et d'équipe),
Conférencier

Spécialités : « Pitch », Art de convaincre, Storytelling, Communication
managériale, Communication stratégique pour leaders, Écriture et mise en
scène de sketches et scènettes (théâtre d'entreprise).

Formation :

- Licence en Droit (Paris II)
- Diplôme de Sciences Po Paris
- Formation d'Art Dramatique (Cours Florent, École du passage Niels Arestrup, Atelier Jack Garfein)
- Séminaire « Story » de Robert McKee sur l'écriture de scénario
- Formation Arbre de Vie (Dina Scherrer)
- École Supérieure de Coaching

Carrière :

- Assistant Réalisateur Télévision
- « Free lance » Communication Interne pour le Groupement des Mousquetaires
- Création et direction de la compagnie du spectacle (1995-2007)
- Création (2007 à aujourd'hui) et direction de Version définitive
- 4 mises en scènes professionnelles effectuées
- 2 court-métrages Cinéma réalisés (Prix de la Procirep)

Notre Mission :

Aider les personnes et les entreprises à mieux communiquer pour gagner en impact et mieux coopérer.

Pour y parvenir, nous agissons sur deux leviers :



La formation

- Prise de parole en public
 - Storytelling
 - Communication Positive
- + 7000 personnes formées



Le coaching

(individuel et d'équipe)
+ 100 personnes coachées