

DOSSIER DEMANDE FINANCEMENT OPCA

(Organisme Paritaire Collecteur Agréé)

ATELIER D'ACCREDITATION TEAMS



Accréditation TEAMS



L'atelier

Nos simulations de cohésion d'équipe et notre *Inventaire des Styles de Groupe* (GSI) de renommée internationale

Outils couverts :

- Inventaire des Styles de Groupe (GSI)
- Simulations de cohésion d'équipe Human Synergistics

Avec nos simulations de cohésion d'équipe et de notre *Inventaire des Styles de Groupe* (GSI) de renommée internationale, développez l'efficacité des équipes en stimulant des comportements constructifs et apprenez à dépasser la complexité des problèmes et à développer des solutions de qualité supérieure en favorisant la synergie au sein des équipes.

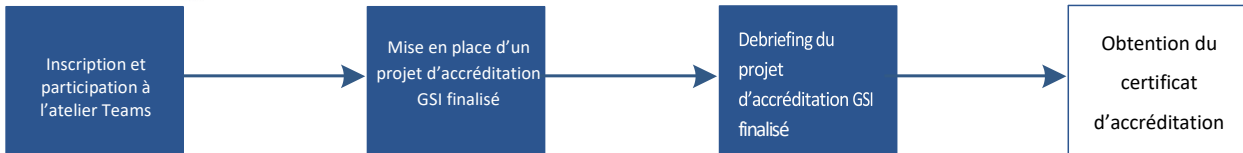
À l'aide de techniques d'apprentissage interactives et expérientielles, l'atelier Teams (équipes) vous préparera à :

- Identifier et comprendre comment les schémas de pensée et les comportements d'adaptation influent sur la capacité de gérer des situations conflictuelles
- Expliquer la corrélation entre les styles de groupe constructifs et l'efficacité des équipes
- Faciliter et débriefer les simulations Human Synergistics et l'inventaire des Styles de Groupe
- Découvrir les forces et les domaines de développement d'une équipe
- Rendre compte des résultats du profil du groupe
- Sélectionner la simulation appropriée
- Aider les autres à résoudre les conflits de manière constructive
- Établir des liens entre les différents outils de planification des actions

Programme d'accréditation

TEAMS





Programme

Le programme d'accréditation à l'*Inventaire des Styles de Groupe* (GSI™) et aux simulations d'équipes fournit aux participants une base de connaissances et de compétences leur permettant d'organiser, d'administrer et d'interpréter les résultats des simulations de manière confiante et efficace. De la même manière, le programme profite aux consultants accrédités mais aussi à leurs clients. Si l'accréditation n'est pas nécessaire pour l'utilisation de certaines simulations, elle est en revanche indispensable pour l'achat et l'utilisation du GSI™. Le processus d'accréditation est composé de trois étapes majeures :

1. Atelier Équipes

Au cours de la journée, les participants vont apprendre à organiser, administrer et interpréter les résultats du GSI™ et autres simulations d'équipes. Les méthodes d'apprentissage incluent : des études de cas, des travaux individuels et en groupe et des photocopiés. Les participants reçoivent également des documents de présentation qu'ils pourront utiliser lors de la mise en application et du compte rendu de leur projet d'équipe.

L'atelier préparera les participants à :

- identifier et comprendre comment les modes de pensée et les comportements influencent la capacité à gérer des situations conflictuelles ;
- expliquer la corrélation entre les styles de groupe Constructif et l'efficacité d'équipe ;
- découvrir les points forts d'une équipe et ses possibilités de développement ;
- expliquer les résultats et le profil d'un groupe ;
- choisir la simulation la plus appropriée.

2. Projet d'Accréditation

Les frais d'inscription inclus dans le programme comprennent un kit GSI (avec un maximum de 5 répondants) que les participants peuvent utiliser pour l'acquisition de leur accréditation. Le projet d'accréditation offre aux participants l'opportunité d'acquérir une expérience pratique grâce à la gestion, l'interprétation et le compte-rendu de leur propre projet du GSI. Cette étape doit être complétée dans les six mois suivant l'atelier Styles.

3. Debriefing

Notre expert restera à la disposition des participants pour les aider à débriefer leur projet d'accréditation. Cette étape clôturera leur accréditation au GSI

Veillez prendre en compte le fait que nous accréditons des consultants et entraîneurs privés plutôt que des organisations clientes ou des agences de consulting, ceci concernant le GSI. Ainsi, les particuliers (plutôt que leur organisme) conservent l'accréditation et les droits d'achat et le compte-rendu du GSI dans le cas où lui ou elle change d'organisme ou se tourne vers une pratique privée. Les consultants accrédités n'ont pas la certification pour former d'autres personnes à l'utilisation des évaluations ou à l'achat du GSI au nom d'autres individus n'ayant eux-mêmes pas complété le programme d'accréditation dans sa totalité. Nous nous réservons le droit d'exiger un entraînement supplémentaire dans le cas de changement substantiel du produit ou de la base des connaissances

Conditions Générales de Vente des Prestations de Formation



Conditions Générales de Vente des Prestations de Formation



par la société Experience-Conseil (Ci-après « les Conditions Générales de Vente), dont le siège social est situé 6A rue des chantiers 77330 Ozoir la Ferrière et dont le numéro d'identification est SIRET 424 366 912 00022 (ci-après « Experience-Conseil »), (Déclaration d'activité n° 11 77 0334977) représentant la société Human Synergistics :

Article 1 : Prestations vendues

Les actions de formation dispensées par Experience-Conseil rentrent dans le cadre de la formation professionnelle et des dispositions de l'article L 6313-1 du Code du travail et sont donc réalisées conformément à un programme préétabli qui, en fonction d'objectifs déterminés, précise les moyens pédagogiques, les moyens techniques et d'encadrement mis en œuvre ainsi que les processus permettant de suivre son exécution et d'en apprécier les résultats.

Chaque formation dispensée par Experience-Conseil porte un numéro d'identification unique, une dénomination, un titre et un contenu.

La participation aux formations dispensées par Experience-Conseil implique de la part de l'acheteur desdites prestations (ci-après dénommé « le Client) que ce dernier veille à ce que les participants inscrits possèdent bien les connaissances requises et/ou y répondent en termes de compétence pour pouvoir suivre les formations.

La vente des prestations de formation par Experience-Conseil est exclusivement réservée aux entreprises. Les prestations vendues concernent la formation « inter » et « intra » entreprises des personnels de tous niveaux dans le domaine de la communication du développement personnel et du management.

Article 2 : Application des conditions générales de vente de prestations de formation – Durée

Les présentes Conditions Générales de Vente sont applicables à toute commande de formation passée par un Client auprès de Experience-Conseil, que ce soit pour des formations « inter-entreprises » ou « intra-entreprise », ou des offres spéciales décrites ci-après.

De même, le simple fait d'assister, en personne ou par l'un de ses préposés, à une séance de formation implique l'adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes Conditions Générales de Vente pour la durée des relations contractuelles liées aux formations. Ainsi, la passation de commande ou l'assistance à une séance de formation vaut acceptation expresse et sans réserve par le Client des présentes Conditions Générales de Vente, lesquelles prévaudront sur toutes autres conditions.

Celles-ci ne peuvent être modifiées que par un écrit signé par le Client et un responsable de Experience-Conseil dûment habilité à cet effet.

Le fait que Experience-Conseil ne se prévale pas à un moment donné de l'une quelconque des présentes Conditions Générales de Vente ne peut être interprété comme valant renonciation à se prévaloir ultérieurement de l'une quelconque desdites conditions.

Article 3 : Champ d'application

Les présentes Conditions Générales de Vente s'appliquent à toutes les formations « inter entreprise » proposées par Experience-Conseil dans son catalogue en vigueur, ainsi qu'à toutes les formations « intra entreprise » définies pour un Client après validation conjointe sur le contenu, le format et la tarification proposée, par Experience-Conseil et le Client.

Article 4 : Commande de la formation

Pour être prise en compte par Experience-Conseil, toute formation doit faire l'objet d'un bon de commande écrit et signé par le Client. Dès réception du bon de commande, Experience-Conseil s'engage à traiter la commande dans les 5 jours.

Article 5 : Modification de la commande – Annulation ou report

Experience-Conseil se réserve le droit d'apporter à tout moment toute modification qu'elle juge utile à ses programmes et prestations de formation ainsi qu'au planning de ses formations. Elle se réserve le droit de modifier, sans avis préalable, les intervenants et de supprimer un ou plusieurs titres de sa gamme de formations.

En cas d'annulation pour quelque cause que ce soit (comme par exemple indisponibilité du formateur pour des raisons de maladie, panne d'électricité, indisponibilité du système informatique, nombre de participants insuffisant, conflits sociaux, conditions météorologiques) la (ou les) formation(s) commandée(s) sera(ont) reportée(s) à une date ultérieure sans dédommagement ni pénalité due au Client.

En cas de modification du programme ou du planning de la ou des formations, comme en cas d'annulation des formations, Experience-Conseil s'engage à prévenir les Clients ayant commandé ces formations, ou directement les participants à ces formations désignés par le Client préalablement inscrits 10 jours au moins avant le début de la ou des formations concernées. Les Clients et/ou les participants pourront choisir une nouvelle date dans le calendrier des formations proposées.

S'il souhaite annuler ou reporter sa participation à une ou plusieurs formations, le Client ne pourra le faire qu'en respectant scrupuleusement les conditions suivantes :

Toute annulation ou tout report d'inscription à une formation devra être signalée à Experience-Conseil par le Client lui-même, et non par les participants désignés par le Client pour la ou les formations commandées, par téléphone ou par courriel et doit être confirmée par courrier recommandé avec AR adressé à l'adresse du siège de Experience-Conseil.

Les conséquences financières des annulations et reports sont les suivantes :

1. Tout report ou toute annulation intervenant plus de 5 jours ouvrés avant la date du début de la formation, la date prise en compte étant la réception du courrier recommandé avec AR dont il est fait état ci-dessus, ne donne lieu à aucun frais d'annulation ;
2. Tout report ou toute annulation intervenant entre 2 et 5 jours ouvrés avant la date du début de la formation, la date prise en compte étant la réception du courrier recommandé avec AR dont il est fait état ci-dessus, donne lieu à une

facturation par Experience-Conseil égale à 50 % du prix de la ou des formations commandées par le Client à titre d'indemnité forfaitaire à la charge du Client ;

3. Toute formation annulée ou reportée la veille ou le jour même où elle débute sera due intégralement par le Client à Experience-Conseil à titre d'Indemnité forfaitaire sur la base du prix de la commande ;
4. Toute formation commencée sera due intégralement par le Client.

Article 6 : Prix

Les prestations de formation sont facturées au prix en vigueur au moment de la confirmation de la commande de formation.

Le prix facturé par Experience-Conseil inclut la fourniture de la prestation de formation conforme aux exigences de qualité de Experience-Conseil (support de cours, moyens pédagogiques).

Les frais de repas, ainsi que les frais de déplacements et d'hébergement des participants à la formation ne sont pas inclus dans le prix de la prestation de formation.

Article 7 : Facturation

Une facture sera établie et remise au Client par Experience-Conseil selon les modalités décrites dans la proposition.

Le prix de la prestation, soumis à TVA, sera exprimé en Euro et la facture fera apparaître la TVA au taux en vigueur au moment de l'établissement de cette facture.

Article 8 : Paiement – Modalités

Le prix des prestations de formation est payable comptant à l'issue de chaque séance de formation sauf accord préalable et écrit entre le Client et un responsable habilité de Experience-Conseil.

Experience-Conseil étant un organisme de formation agréé, il est habilité à signer des conventions de formation. Les factures délivrées par Experience-Conseil tiennent lieu de convention simplifiée, mais le Client peut, sur simple demande, obtenir une convention détaillée et/ou une attestation de présence individuelle délivrée par Experience-Conseil.

Experience-Conseil se réserve le droit d'exiger un prépaiement quinze jours avant le début de la formation. Dans ce cas le Client pourra se voir refuser l'accès à la formation si le paiement n'a pas été effectué dans les délais requis.

Dans le cas d'un financement par l'intermédiaire d'un OPCA, il appartient au Client d'obtenir la prise en charge des formations commandées auprès de cet organisme. Dans le cas où cette prise en charge n'est pas obtenue avant le début de la participation du Client à la formation considérée, le Client devra s'acquitter des sommes dues auprès de Experience-Conseil et fera son affaire du remboursement auprès de l'OPCA dont il dépend.

Article 9 : Paiement – Retard ou défaut

Conformément aux dispositions de l'article L 441-6 du Code de commerce, le délai de paiement des sommes échues ne peut dépasser les trente jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture.

Toute somme non payée à l'échéance figurant sur la facture générera des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture au taux d'intérêt légal appliqué par la Banque Centrale Européenne majoré de 10 points de pourcentage, qui ne peut toutefois être inférieur à trois fois le taux d'intérêt légal, ainsi qu'une indemnité forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement, conformément aux dispositions de l'article D 441-5 du Code du Commerce.

Le montant de ces intérêts de retard sera imputé de plein droit sur toutes remises, ristournes ou rabais dus par Experience-Conseil.

Le Client devra rembourser tous les frais occasionnés par le recouvrement contentieux des sommes dues, y compris et notamment les honoraires d'officiers ministériels (huissiers) ou d'auxiliaires de Justice.

En aucun cas, les paiements ne peuvent être suspendus ni faire l'objet d'une quelconque compensation sans l'accord écrit et préalable d'un responsable habilité par Experience-Conseil. Tout paiement partiel s'imputera d'abord sur la partie exigible de la créance, puis sur les sommes dont l'exigibilité est plus récente.

Article 10 : Propriété Intellectuelle – Droits d'auteur

L'ensemble des documents remis au cours de la formation constitue des œuvres originales et à ce titre sont protégés par la législation sur la propriété intellectuelle et les droits d'auteur.

En conséquence, le Client s'interdit d'utiliser, copier, transmettre et généralement d'exploiter tout ou partie de ces documents, sans l'accord préalable et écrit d'un responsable habilité de Experience-Conseil.

Le Client s'interdit d'effectuer toute copie de logiciels utilisés dans les stages de formation, à l'exception des exercices réalisés, à condition que les fichiers n'incluent en aucune façon des parties du programme protégé par un droit quelconque.

Le Client se porte fort du respect de ces interdictions de la part des participants qu'il désignera pour assister aux séances de formation et déclare se porter, à cet effet, garant et responsable solidaire de ces participants.

Article 11 : Règlement intérieur pour le déroulement des formations

Lors de la participation aux séances de formation, le Client s'engage à respecter les dispositions du règlement intérieur du lieu de formation dont il déclare avoir pris connaissance et en accepter les termes.

Le Client se porte fort du respect de ces dispositions de la part des participants qu'il désignera pour assister aux séances de formation et déclare se porter, à cet effet, garant et responsable solidaire de ces participants.

Article 12 : Notifications

Toutes notifications devant être effectuées dans le cadre de l'exécution des présentes Conditions Générales de Vente seront considérées comme réalisées si elles sont faites par lettre recommandée avec demande d'avis de réception aux adresses suivantes :

À Experience-Conseil : au 6A Rue des chantiers 77330 Ozoir la Ferrière

Au Client : à l'adresse indiquée par le Client lors de la commande.

Article 13 : Nullité d'une clause

Si l'une quelconque des dispositions des présentes Conditions Générales de Vente était annulée, cette nullité n'entraînerait pas la nullité des autres dispositions desdites Conditions Générales de Vente qui demeureront en vigueur entre Experience-Conseil et le Client.

Article 14 : Confidentialité des Données

Les informations demandées au Client sont nécessaires au traitement de sa commande.

Dans l'hypothèse où le Client consent à communiquer des données individuelles à caractère personnel, il dispose d'un droit individuel d'accès, de retrait et de rectification de ces données dans les conditions prévues par la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés. Le Client doit adresser toute demande écrite à l'adresse du siège social de Experience-Conseil.

Article 15 : Compétence / contestation / loi applicable

En cas de difficulté d'interprétation ou d'exécution des présentes Conditions Générales de Vente, Experience-Conseil et le Client conviennent expressément que le Tribunal de Commerce de Melun sera le seul compétent.

Les présentes Conditions Générales de Vente sont soumises pour leur interprétation et leur exécution à la loi française.

Les Formateurs

Dino Ragazzo

Valère Cauwenberg



| | |
|-----------|--|
| Nom | Dino RAGAZZO |
| Téléphone | +33 970 407 397 |
| Mobile | +336 07 13 36 90 |
| Email | dino.ragazzo@experience-conseil.fr dino.ragazzo@humansynergistics.fr |
| web | https://www.experience-conseil.fr |
| LinkedIn | https://www.linkedin.com/in/dinoragazzo/ |

BIOGRAPHIE PERSONNELLE

Diplômé de l'École Centrale de Lyon et titulaire du MBA de l'École Supérieure de Commerce de Paris, Dino RAGAZZO a été successivement Technicien commercial, Ingénieur d'essais, Directeur Technique, chef d'entreprise et Conseiller de la Direction Générale d'un grand groupe Industriel.

Il totalise plus de 30 années d'expérience opérationnelle en milieu industriel entre autre CEGELEC, Groupe ATLANTIC, FRAMATOME - où il a participé à la mise en service d'installations nucléaires. Pendant 7 ans, il dirige une PME d'ingénierie électrique et maintenance nucléaire. Cette expérience renforce son expertise de la stratégie d'entreprise, du marketing, de la négociation d'importants contrats et des Ressources Humaines. Il obtient la qualification EDF nucléaire et la certification ISO 9000.

Son savoir-faire original, issu de la Gestalt pour milieu professionnel (Ecole Parisienne de Gestalt ; Gestalt Institut of CLEVELAND ; Gestalt International Study Center, Cape Cod - USA), accompagne avec succès le développement d'organisations diverses en environnements concurrentiels depuis 1998.

Dino est auteur du livre : MANAGER D'ELITE - Gestalt guide du leadership dans les organisations du XXIe siècle. (www.managerdelite.com)

Cet ouvrage décrit une approche à la fois humaniste et pragmatique du développement des hommes et des organisations. Cette approche combine les outils de mesure de comportements de Human Synergistics avec des méthodes d'accompagnement au changement s'appuyant sur une philosophie Gestaltiste.

Dino est membre du réseau International de Gestalt Consultants. Il est également certifié par HUMAN SYNERGISTICS pour utiliser tous ses outils de mesure de comportements et d'accompagnement des organisations.



EXPERTISE

- Conseil en développement des organisations,
- Coaching individuel et coaching d'équipes (plus de 1000 heures depuis 1998),
- Formation.

Principalement dans le secteur privé.

- Énergie (EDF, FMC technologies, Schneider Electric, Cegelec)
- Industrie automobile (Bosch, Volvo, Euraltec)
- Biopharmaceutique (Quintiles, Biorad, Lipha, Mayoli Spindler, Nobel Biocare)
- Banque et Assurance (Banque populaire, AXA, Xiring)
- Produits de laboratoire (ThermoFisher scientific)
- Services informatiques (Mercury Interactive, AxaTech, Steria)
- ...

Développement de la culture organisationnelle, développement du Leadership, management de la performance, efficacité personnelle, résolution des conflits, équilibrage des compétences stratégiques et humanistes, développant un style constructif de la relation avec soi et avec les autres.

APPROCHE

Approche GESTALT OD « Développement des systèmes et des organisations par la Gestalt ».

Approche humaniste pour la santé, l'efficacité et l'efficience des personnes, des systèmes et des organisations.

Cette approche me conduit à aider les clients à reconnaître leur – souvent inconscientes - compétences et à évaluer le coût de leur surinvestissement.

Cette prise de conscience constitue une puissante source de motivation pour engager et réussir le développement des nouvelles compétences nécessaires pour mieux relever les défis auxquels les clients sont confrontés.

CARRIERE

Je suis né en Italie et j'ai quitté cette terre ensoleillée, quand mes parents sont venus travailler dans le nord de la France. En France, j'ai vécu une partie de mon adolescence dans un bunker de la seconde guerre mondiale. J'ai travaillé en Libye au début de ma carrière professionnelle, puis je suis retourné en France où j'ai acquis une solide expérience de l'industrie nucléaire. J'ai entrepris un parcours académique éclectique et ai obtenu un diplôme d'ingénieur à l'âge de 36 ans, puis un diplôme de MBA et une qualification en psychothérapie. Vers la quarantaine, j'ai fondé et dirigé une société de services à l'industrie nucléaire. J'ai aussi été lobbyiste pour un grand groupe industriel. Depuis 1998, j'exerce ma propre activité libérale de consultant.

QUALIFICATIONS

- Consultant agréé par Human Synergistics
- *Gestalt International Organisation & systèmes development Consultant* – Gestalt Institut de Cleveland-2003
- *Gestalt Cape Cod model Consultant* pour les petits systèmes – Gestalt International Study Center - 2010
- Ecole Supérieure de Commerce de Paris : Executive MBA 1997
- Ecole Parisienne de Gestalt – Gestalt praticien (clinique) 1993
- Ecole Centrale de Lyon : ingénieur 1989

| | |
|-------------------------|--|
| OUTILS | <ul style="list-style-type: none"> • Outils d'évaluation de Human Synergistics (CIRCOMPLEXE, 360° - Leadership Impact (L/I), Management Impact (M/I), Inventaire des styles de vie (LSI), Inventaire de la Culture organisationnelle (OCI), inventaire de l'efficacité des organisations (OEI),...) • Gestalt Cape Cod Model appliqué aux petits systèmes (binômes, équipes) • Approche Gestalt (cycle d'expérience de la Gestalt) |
| MOTIVATION | <p>Ma mission s'applique au « Développement des organisations par l'intelligence émotionnelle des cadres et collaborateurs ».</p> <p>Je considère toute organisation comme une unité organique. De mon point de vue, une organisation a une dimension spirituelle représentée par ses valeurs. Elle a aussi un cœur qui bat au rythme de sa vie sociale. L'entreprise est également douée d'émotions notamment lorsqu'elle invite ses membres à s'intéresser à leur propre développement, lorsqu'elle encourage la créativité et l'innovation, lorsqu'elle soutient la résolution constructive des conflits, la fierté ou l'adhésion.</p> <p>Ma conviction est que ce concept est aux antipodes des modèles qui comparent les organisations à des machines, des objets inertes. Au contraire, l'entreprise est une entité bien vivante. C'est pourquoi elle possède la capacité de se développer en nourrissant constamment le contact avec son environnement.</p> <p>Tout au long de mes interventions, j'investis toute mon énergie pour aider le client à résoudre un problème, à favoriser l'accès à plus de choix ou de solutions alternatives et à prendre de bonnes décisions.</p> <p>Je me sens récompensé quand je peux observer que ma contribution a été utile à la santé et à la performance des hommes et des organisations.</p> |
| LIEUX DE TRAVAIL | Zones principalement francophones |
| LANGUES | Français English |
| NATIONALITE | Française (né en Italie) |

Valere Cauwenberg

France, Switzerland, Belgium, Netherlands, Luxembourg

Languages: English, French, Dutch

«Vous pouvez gérer ce que vous pouvez mesurer», telle est la base de l'approche du développement du leadership de Valere au cours de sa carrière de plus de 25 ans en tant que consultant en développement du leadership et coach exécutif..

Il a travaillé sur des projets de changement de culture organisationnels vastes et complexes dans les secteurs public et privé de toute l'Europe. Les clients apprécient beaucoup son approche centrée sur la mesure, car seuls les défis commerciaux mesurables peuvent être transformés en succès organisationnel et en résultats commerciaux tangibles. La mesure crée une conscience informée (savoir) qui est ensuite le point de départ pour ajuster, optimiser, changer et surtout re-mesurer. Valere est l'un des experts les plus compétents d'Europe en matière d'utilisation d'instruments quantitatifs et visuels pour la culture organisationnelle et l'efficacité du leadership.

**Expérience professionnelle**

Pendant plus de 25 ans, Valere a travaillé comme consultant en leadership et coach exécutif dans des organisations des secteurs privé et public, sur des projets liés à l'engagement des personnes et à l'efficacité organisationnelle. Dans son approche, il combine les évaluations d'efficacité organisationnelle et de leadership de Human Synergistics avec la méthodologie de Marshall centrée sur les parties prenantes, une combinaison qui se concentre uniquement sur l'obtention d'un changement quantifiable de l'efficacité du leadership. Le travail de coaching et de conseil de Valere a été axé sur la mesure des défis humains et liés à l'activité humaine et sur la création d'opportunités de changement correspondant au contexte spécifique de l'organisation. Valere a collaboré avec un grand nombre d'organisations telles que: AXA, Rio Tinto, Velux, PSA, Chemins de fer belges, Mercedes, D'Ieteren et diverses organisations gouvernementales et publiques..

Qualifications & Accreditations

Valere est titulaire de diplômes d'ingénieur en sécurité et santé au travail et en chimie de l'Université de Hasselt en Belgique. En outre, il dispose d'un large éventail d'accréditations professionnelles et de certifications telles que:

- Marshal Goldsmith Coaching centré sur les parties prenantes
- Mesure de la culture organisationnelle du professeur Geert Hofstede
- Leadership et développement d'équipe, Human synergistics
- Évaluations de l'efficacité organisationnelle et de la culture, Human Synergistics
- Management stratégique de la Vlerick Business School
- Gestalt-thérapie
- Gestion de la qualité totale par Atlas Consult
- Constellation systémique - J.J. Stam & Gunthar Weber

- Organisation Constellation - Johannes Schmidt & Claus Grozowiack
- Deep Change de l'Université de Louvain
- Moyens efficaces de changement personnel et organisationnel par le Prof. Dr. Matthias Varga von Kibéd

Publications

Valere a publié de nombreux articles dans le domaine du leadership et du développement organisationnel, publiés dans divers médias professionnels. Certains des plus notables sont:

- Tendances dans les théories de gestion réelles
- L'histoire de la mesure de la culture organisationnelle
- Culture d'organisation... et ensuite? Un changement de culture va-t-il améliorer les résultats?
- Résumez la culture en chiffres.
- Développer une culture d'entreprise qui intègre la sécurité
- L'impact des dirigeants et des gestionnaires dans différents pays

En tant que Coach, Valere a une sensation et une compréhension incroyables des gens et de leur contexte organisationnel. Cette qualité qu'il combine avec son principe «mesurer, c'est savoir». Cela offre une combinaison unique pour aider les dirigeants à devenir nettement plus efficaces.

Benoit Wartelle, directeur général, RioTinto Alcan / Alesa, France**Benoit Wartelle, General Manager, RioTinto Alcan / Alesa, France**