# 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

# **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 boite mail et du téléphone
- Techniques et outils pour mieux gérer son temps
- Pratique: partages expériences, jeux pédagogiques, coconstruction des boites à outils

#### Apprendre à dire non

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

CODE: 16778 | Mise à jour: 13/11/2025

### **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 stresseurs
- Tester des antidotes
- Pratique: partages et exercices de gestion du stress, coconstruction boite 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 boite 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

## Sanction de formation

- 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)

• Remise d'une attestation de formation

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez 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 satisfation des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.



## Taux de validation de la formation

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

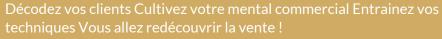




**Karine Pasco** 

### Formatrice, Coach ANC et Préparatrice mentale

Kapyrus





**J** 06 25 18 50 18 **S** 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**

Dîplomée 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-boites, 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: Maitre 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 Neurocognitvism)

2014: formation de formatrice

1995: Diplômée de Rennes School of Business, spécialisation marketing



### L'OUVRE-BOITES

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



Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire