

Catalogue formations

Communication & Leadership Humain

2025-2026



Formations

Édition

Coaching

www.humanovia.be

Humanovia

Une vision tournée vers vos équipes

Au cœur de chaque organisation résident les ressources qui ouvrent la voie à l'évolution et à la réussite. Humanovia vous accompagne pour les activer et les transformer en leviers de croissance durable.

Nous concevons des formations vivantes structurées et concrètes.

Chaque outil est pensé pour être directement appliqué dans votre quotidien et renforcer la communication, la coopération et le management au service de vos objectifs.

Notre approche associe des méthodes éprouvées

coaching, PNL, communication, hypnose conversationnelle... intégrées dans des parcours stimulants pour vos équipes. Nous plaçons toujours la simplicité, l'efficacité et la clarté au cœur de nos interventions.

4 forces à vos côtés

Les repères qui transforment vos enjeux en solutions concrètes

Transmission vivante

Un savoir incarné, rigoureux, enrichi par l'expérience, l'échange et l'adaptation permanente. Vous apprenez avec clarté, structure et profondeur.

Partage & générosité

Un climat bienveillant dans lequel chacun trouve sa place. Nous croyons à la puissance des échanges et de la collaboration authentique.

Expérimentation concrète

Des formations ancrées dans la pratique, où chaque outil est testé, vécu, approprié. Ce que vous apprenez, vous le vivez.

Création soignée

Des supports esthétiques, utiles et structurés, qui allient fond et forme. Nous cultivons l'inspiration autant que la rigueur.

Avec Humanovia, vous avancez avec un partenaire qui partage vos enjeux et qui construit, avec vous, des solutions qui font progresser vos équipes et vos résultats.



Les fondateurs

Deux parcours, une vision

Laetitia BOUTEFEU

Apporte une solide expérience en management, accompagnement du changement et formation de managers. Sa maîtrise du coaching, de la communication et de l'hypnose conversationnelle permet de concevoir des solutions sur mesure, adaptées aux besoins des entreprises et directement applicables au quotidien.

Cédric PAPAGEORGIU

Associe une expérience en gestion d'équipes à une expertise reconnue en coaching, hypnose et PNL. Formateur et enseignant maître-praticien, il met son savoir-faire au service des organisations pour transmettre des outils pratiques et efficaces, favorisant coopération, performance et progression durable.

Formations

Édition

Coaching

Humanovia

Un fonctionnement simple et flexible

Avec Humanovia, pas de calendrier imposé : vous avancez à votre rythme. Vous choisissez vos modules, nous organisons la formation dans vos locaux et vos équipes repartent avec des solutions directement applicables.



Explorer

Découvrez notre catalogue

Parcourez nos modules et identifiez ceux qui répondent aux besoins de vos équipes. Vous pouvez opter pour des formations ponctuelles en intra (dans vos locaux) ou en inter (salle mise à disposition par votre entreprise).



Sélectionner

Choisissez vos modules ou construisez votre parcours

Composez librement à partir de nos formations existantes ou co-construisons ensemble un parcours sur mesure. Nous adaptons chaque intervention à vos enjeux, votre rythme et votre culture d'entreprise.



Organiser

Planifions ensemble

Nous définissons avec vous la date, le format (session ponctuelle, accompagnement individuel, parcours complet ou mixte) et les outils les plus pertinents.



Vivre l'expérience

Jour de la formation

Vos équipes expérimentent des outils concrets, expérientiels et interactifs, immédiatement applicables au quotidien professionnel.



Continuer ensemble

Un accompagnement

Au-delà de la formation, nous restons à votre écoute. Vous pouvez bénéficier de suivis personnalisés ou d'accompagnements individuels (PNL, coaching, hypnose) pour dirigeants et collaborateurs.



Communication & Leadership Humain

Allier efficacité relationnelle et performance collective.

Des formations ciblées, pensées pour les managers, équipes commerciales, responsables RH, décideurs, profils politiques et encadrants. Chaque module renforce les compétences essentielles : communication claire et efficace, posture adaptée et régulation émotionnelle. L'objectif : donner à vos équipes les moyens de convaincre, de coopérer et de mobiliser durablement.



Le langage d'influence : communiquer avec impact et intégrité

Maîtriser les techniques de communication relationnelle et persuasive, en respectant l'autre.

Module 1

à partir de
1200€ / 1 jour



Questionner et reformuler avec précision : l'art du dialogue stratégique

Poser les bonnes questions, recadrer sans heurter, créer de la clarté dans les échanges.

Module 2

à partir de
1200€ / 1 jour



Les présupposés de la PNL : mieux se connaître pour mieux interagir

Explorer les bases de la PNL pour développer souplesse relationnelle, écoute et confiance.

Module 3

à partir de
1200€ / 1 jour



Communication non violente & assertivité: poser ses limites sans créer de tension

Exprimer un message clair, respectueux et affirmé, même dans des situations sensibles.

Module 4

à partir de
2400€ / 2 jours



Analyse transactionnelle : comprendre les dynamiques relationnelles

Déjouer les malentendus, sortir des jeux psychologiques et développer des échanges sains.

Module 5

à partir de
2400€ / 2 jours



Gestion des conflits : transformer les tensions en coopération

Apprenez à reconnaître, comprendre et apaiser les tensions relationnelles au sein des équipes.

Module 6

à partir de
2400€ / 2 jours



Gestion du personnel : structurer les rôles et accompagner les managers

Structurer, clarifier, responsabiliser. Ce module vous aide à bâtir des fondations solides pour une gestion humaine et efficace de vos équipes. À travers la création de fiches de poste, l'accompagnement des managers et des méthodes d'évaluation pertinentes, vous alignez les attentes, les missions et les pratiques.

Module 7

à partir de
1200€ / 1 jour

coaching individuel
150€ / heure



Module 1

Le langage d'influence : communiquer avec impact et intégrité

L'art de dire : influence éthique et communication de conviction

De 5 à 15 participants
1200€ / 1 jour / 1 formateur

De 16 à 30 participants
2250€ / 1 jour / 2 formateurs

Frais de déplacement
à partir de 20€ / 1 jour

Dans un environnement professionnel où chaque mot compte, savoir communiquer avec clarté et impact devient un véritable levier de performance. Cette formation vous plonge dans l'art d'influencer avec éthique : capter l'attention, inspirer confiance et mobiliser sans jamais perdre le respect de vos interlocuteurs.



Profils

À qui s'adresse cette formation ?

Managers • commerciaux • responsables de communication • élus
conseillers • chargés de clientèle et toute personne souhaitant
renforcer l'impact de ses interactions professionnelles.



Objectifs

Ce que vos équipes vont apprendre

- Maîtriser les techniques de communication relationnelle et persuasive, dans le respect de l'autre
- Utiliser l'hypnose conversationnelle et le langage indirect pour renforcer l'impact des messages
- Développer une communication à fort impact émotionnel pour mobiliser, convaincre et apaiser



Impact

Les bénéfices pour votre organisation

Ce module permet aux équipes de s'exprimer avec plus de clarté, d'impact et de respect.

Résultats : convaincre plus efficacement, renforcer la confiance, désamorcer les tensions et améliorer l'image de l'entreprise.

*Les mots justes créent la confiance,
la confiance ouvre toutes les portes.*



Module 2

Questionner et reformuler avec précision : l'art du dialogue stratégique

La Clarté comme levier : l'art de questionner avec justesse

De 5 à 15 participants
1200€ / 1 jour / 1 formateur

De 16 à 30 participants
2250€ / 1 jour / 2 formateurs

Frais de déplacement
à partir de 20€ / 1 jour

Dans un monde professionnel où les échanges sont souvent rapides et complexes, savoir poser les bonnes questions devient un atout stratégique. Cette formation vous apprend à clarifier les situations, recadrer avec tact et créer un véritable dialogue constructif, fondé sur l'écoute et la précision.



Profils

À qui s'adresse cette formation ?

Managers • commerciaux • responsables RH • formateurs souhaitant améliorer leur écoute, clarifier les échanges et instaurer des dialogues constructifs.



Objectifs

Ce que vos équipes vont apprendre

- Développer l'écoute active et maîtriser des outils de questionnement issus du coaching et de la PNL
- Utiliser des techniques de reformulation (clarification, recentrage, écho) pour gagner en clarté
- Créer un rapport harmonieux avec ses interlocuteurs
- S'exercer sur des cas concrets pour renforcer l'apprentissage



Impact

Les bénéfices pour votre organisation

Ce module permet aux équipes de structurer leurs échanges, d'obtenir des réponses précises et de recadrer avec tact.

Résultats : plus de clarté dans la communication, une meilleure efficacité dans la prise de décision et une qualité relationnelle renforcée.

*Poser la bonne question,
c'est déjà trouver une partie de la réponse.*



Module 3

Les présupposés de la PNL : mieux se connaître pour mieux interagir

Ce que je crois, ce que je vois, ce que je dis : Décoder avec la PNL

De 5 à 15 participants
1200€ / 1 jour / 1 formateur

De 16 à 30 participants
2250€ / 1 jour / 2 formateurs

Frais de déplacement
à partir de 20€ / 1 jour

Chaque personne perçoit et interprète le monde à sa manière. Comprendre ces filtres de perception est essentiel pour améliorer la qualité des relations. Cette formation explore les bases de la PNL afin de développer la souplesse relationnelle, renforcer l'écoute et instaurer la confiance dans les échanges professionnels.



Profils

À qui s'adresse cette formation ?

Équipes de projet • managers, commerciaux et professionnels de l'accompagnement souhaitant améliorer leur compréhension mutuelle et la qualité de leurs interactions.



Objectifs

Ce que vos équipes vont apprendre

- Explorer le principe fondamental : "La carte n'est pas le territoire"
- Identifier les systèmes de perception et les filtres qui influencent la communication
- Reconnaître l'intention positive pour favoriser compréhension et coopération
- Utiliser le feed-back comme levier de progression et de confiance



Impact

Les bénéfices pour votre organisation

Ce module aide les équipes à mieux comprendre leurs propres modes de fonctionnement et ceux des autres.

Résultats : plus de souplesse relationnelle, davantage d'écoute, une confiance mutuelle renforcée, et au final une coopération plus fluide et efficace.

*Se comprendre soi-même,
c'est déjà mieux comprendre les autres.*



Module 4

Communication non violente & assertivité: poser ses limites sans créer de tension

S'affirmer avec justesse : maîtrise de la CNV et de l'assertivité

De 5 à 15 participants
2400€ / 2 jours / 1 formateur

De 16 à 30 participants
4650€ / 2 jours / 2 formateurs

Frais de déplacement
à partir de 20€ / 1 jour

Savoir exprimer ses besoins clairement, sans agressivité ni passivité, est une compétence essentielle dans les environnements professionnels où les tensions peuvent rapidement émerger. Cette formation propose une approche pratique de la communication non violente et de l'assertivité, afin de poser ses limites tout en préservant des relations constructives.



Profils

À qui s'adresse cette formation ?

Managers • équipes de terrain et collaborateurs en contact client qui souhaitent s'affirmer avec justesse, gérer des situations sensibles et maintenir des relations professionnelles équilibrées.



Objectifs

Ce que vos équipes vont apprendre

- Maîtriser les 4 étapes de la CNV (Observation, Sentiment, Besoin, Demande)
- Différencier passivité, agressivité, manipulation et assertivité
- Développer une communication claire, respectueuse et affirmée
- Mettre en pratique par des jeux de rôles et des cas concrets



Impact

Les bénéfices pour votre organisation

Ce module aide les équipes à communiquer de manière claire et respectueuse, même en contexte de tension.

Résultats : un climat de travail plus serein, une meilleure qualité relationnelle et une efficacité accrue dans la résolution des problèmes.

*Dire les choses avec clarté,
c'est respecter à la fois l'autre et soi-même.*

Module 5



Analyse transactionnelle: comprendre les dynamiques relationnelles

Sortir des jeux, entrer en relation : Décrypter les dynamiques invisibles avec l'analyse transactionnelle

De 5 à 15 participants
2400€ / 2 jours / 1 formateur

De 16 à 30 participants
4650€ / 2 jours / 2 formateurs

Frais de déplacement
à partir de 20€ / 1 jour

Les relations professionnelles sont souvent influencées par des dynamiques invisibles qui créent malentendus et tensions. L'analyse transactionnelle offre des clés pour comprendre ces mécanismes et développer des échanges plus clairs et constructifs. Cette formation permet de repérer les jeux psychologiques et de créer des relations plus saines et équilibrées au sein des équipes.



Profils

À qui s'adresse cette formation ?

Managers • responsables RH • encadrants d'équipe et coaches internes souhaitant mieux comprendre les dynamiques relationnelles et renforcer la qualité des interactions.



Objectifs

Ce que vos équipes vont apprendre

- Identifier les États du Moi (Parent – Adulte – Enfant)
- Comprendre les transactions complémentaires, croisées et cachées
- Repérer et désamorcer les jeux psychologiques
- Reconnaître l'influence des drivers dans les comportements relationnels



Impact

Les bénéfices pour votre organisation

Ce module aide les équipes à sortir des jeux psychologiques et à instaurer des relations plus claires et équilibrées.

Résultats : une communication plus saine, une diminution des tensions et une meilleure cohésion de groupe.

*Changer sa manière d'entrer en relation,
c'est transformer la dynamique d'une équipe.*



Module 6

2400€ / 2 jours

Gestion des conflits : transformer les tensions en coopération

Du clash à la collaboration : désamorcer les tensions et faire émerger des solutions durables

De 5 à 15 participants
2400€ / 2 jours / 1 formateur

De 16 à 30 participants
4650€ / 2 jours / 2 formateurs

Frais de déplacement
à partir de 20€ / 1 jour

Les conflits font partie de la vie des organisations. Ce qui fait la différence, c'est la capacité à les reconnaître, à les apaiser et à en faire un levier de progrès collectif. Cette formation apporte des outils concrets pour prévenir les tensions, restaurer le dialogue et bâtir des solutions durables, dans une posture de médiation et de responsabilité partagée.



Profils

À qui s'adresse cette formation ?

Managers • responsables RH • encadrants • coachs internes et collaborateurs en contact direct avec le public, souhaitant prévenir, gérer et résoudre efficacement les conflits.



Objectifs

Ce que vos équipes vont apprendre

- Identifier les différentes natures de conflits (opinion, valeurs, communication)
- Repérer les signaux faibles avant l'escalade
- Développer une posture de médiateur : écoute active, neutralité et recentrage
- Maîtriser des techniques de désescalade verbale et émotionnelle
- Sortir du triangle dramatique (Persécuteur – Sauveur – Victime) et encourager la responsabilité partagée
- Reformuler avec validation, empathie et cadrage clair
- Mettre en place des accords de coopération et de suivi
- S'exercer par des jeux de rôle et études de cas réels



Impact

Les bénéfices pour votre organisation

Ce module permet de transformer les désaccords en opportunités de collaboration.

Résultats : un climat de travail plus serein, une cohésion renforcée et des solutions durables aux différends.

Derrière chaque conflit se cache une opportunité de coopération.



Module 7

Gestion du personnel : structurer les rôles et accompagner les managers

Des fiches de poste claires, un management aligné et une évaluation constructive

De 5 à 15 participants
2400€ / 2 jours / 1 formateur

Coaching individuel
150€ / heure

Frais de déplacement
à partir de 20€ / 1 jour

Structurer, clarifier, responsabiliser. Ce module aide à bâtir des fondations solides pour une gestion efficace et motivante des équipes. À travers la création de fiches de poste, l'accompagnement des managers et la mise en place d'outils d'évaluation pertinents, il permet d'aligner attentes, missions et pratiques managériales.



Profils

À qui s'adresse cette formation ?

Responsables RH • managers • chefs de service et directions d'équipe souhaitant clarifier les rôles, aligner les pratiques et optimiser le suivi des collaborateurs.



Objectifs

Ce que vos équipes vont apprendre

- Définir des fiches de poste précises, motivantes et évolutives
- Clarifier les rôles, missions, compétences attendues et critères d'évaluation
- Identifier les écarts entre missions réelles et missions perçues
- Accompagner les managers dans la mise en place et le suivi des fiches de poste
- Structurer les entretiens professionnels (cadre, objectifs, suivi)
- Mettre en place une évaluation continue : observation, feedback, progression
- Distinguer évaluation de la performance et développement des compétences
- Utiliser les outils du coaching comme levier de motivation



Impact

Les bénéfices pour votre organisation

Ce module favorise une organisation claire et cohérente, tout en soutenant les managers dans leur rôle.

Résultats : plus de lisibilité des missions, une cohérence managériale renforcée et une motivation accrue des équipes.

*Les mots justes créent la confiance,
la confiance ouvre toutes les portes.*



Humanovia

Chaque équipe porte en elle
les ressources du changement.

Donnons-leur l'élan.

Laetitia BOUTEFEU & Cédric PAPAGEORGIU

• info@humanovia.be •