



**MANAGEMENT  
LEADERSHIP  
COMMUNICATION**

# **BOOK FORMATIONS**

*Une nouvelle définition des relations managériales*



**RESSOURCES  
HUMAINES  
DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL**



# FORMATION - COACHING

*Aider chacun à devenir  
le meilleur de soi-même*

# SOMMAIRE

- P.4 QUI SOMMES-NOUS ?
- P.5 NOS VALEURS
- P.6 **MANAGEMENT**
- P.7 MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT
- P.8 LES NOUVEAUX CONCEPTS MANAGÉRIAUX
- P.9 LE MANAGEMENT OPÉRATIONNEL
- P.10 MANAGER LE CHANGEMENT
- P.11 **LEADERSHIP**
- P.12 LA PRÉPARATION MENTALE DU SPORTIF AU SERVICE DU MANAGER
- P.13 RÉUSSIR SA PRISE DE POSTE
- P.14 GÉRER ET APPRIVOISER SON STRESS
- P.15 LA STRATÉGIE DES ALLIÉS
- P.16 **COMMUNICATION**
- P.17 MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION
- P.18 RÉUSSIR SA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC
- P.19 GÉRER SA COMMUNICATION DE CRISE
- P.20 **RESSOURCES HUMAINES**
- P.21 RÉUSSIR SES RECRUTEMENTS 3.0
- P.22 ÉVALUER EFFICACEMENT SES COLLABORATEURS
- P.23 **DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL**
- P.24 PILOTER SON EXPLOITATION
- P.25 MIEUX VENDRE POUR VENDRE PLUS
- P.26 COMPRENDRE LES NOUVEAUX COMPORTEMENTS CLIENTS
- P.27 CONSTRUIRE ET ANIMER SON PROJET MAGASIN OU ÉQUIPE
- P.28 TEAM BUILDING
- P.29 COACHING



# GB CONSULTING

## Qui sommes-nous ?

### **Notre objectif : proposer des formations sur-mesure dédiées à l'optimisation des performances**

GB Consulting accompagne les managers et cadres dirigeants par la formation, le conseil et le coaching. Animé par les valeurs du capital humain, notre cabinet propose des formations sur-mesure pour mettre à profit la performance individuelle et collective.

Développement du leadership, communication, management opérationnel, cursus managérial... L'objectif de nos sessions de formation est d'optimiser les forces humaines et organisationnelles des cadres dirigeants pour valoriser leurs capacités d'adaptation, d'évolution et de réussite professionnelle.

### **Cabinet de formation et de coaching en entreprise**

Au plus près de vos enjeux et exigences métiers, GB Consulting propose un accompagnement personnalisé pour développer les ventes, pérenniser les résultats, valoriser les compétences, mobiliser les équipes, construire une stratégie performante et adaptée au marché.

Notre équipe se compose de consultants formateurs certifiés et de coachs certifiés HEC Paris ayant tous une expérience opérationnelle reconnue à un haut niveau de responsabilité.

Nous intervenons à travers toute la France en Français, Anglais, Arabe et Espagnol.



« *Le succès est un état d'esprit.  
Si vous voulez réussir, commencez par  
penser à vous en tant que gagnant.* »

JOYCE BROTHERS

## NOS VALEURS

### UNE DÉMARCHE ÉTHIQUE ET HUMANISTE

Convaincus que toute démarche d'amélioration de la performance ne peut aboutir sans la mobilisation et le développement du Capital Humain, nous accompagnons les managers et les cadres dirigeants vers leur meilleur niveau de réussite.

- **BIENVEILLANCE**  
Accompagner avec empathie, respect et compréhension
- **CONFIANCE**  
Tisser des liens forts et durables avec nos collaborateurs et clients
- **INTÉGRITÉ**  
Aligner paroles et actes en toute transparence
- **ENGAGEMENT**  
Agir au quotidien animé par la passion du résultat
- **AUTHENTICITÉ**  
Cultiver une approche positive, pragmatique et constructive
- **PARTAGE**  
Transmettre son savoir pour contribuer au progrès





# FORMATIONS MANAGEMENT

*Optimiser les forces humaines et organisationnelles*

# MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

Maîtriser les fondamentaux du management pour réussir le management des équipes au quotidien, faire face de manière appropriée à chaque situation et aux divers profils des collaborateurs.

## Objectifs

- Connaître les 6 dimensions managériales et leurs traductions en actes concrets : piloter, animer, développer, coopérer, communiquer et conduire le changement
- Étudier les différents outils de la communication managériale
- Connaître et savoir mettre en œuvre les fondamentaux du management

## Programme

- » Les 6 dimensions et les compétences attendues
- » Les bases de la relation managériale
- » Les signes de reconnaissance
- » Confier une mission et accompagner sa réalisation
- » Les entretiens essentiels



### Pédagogie & Outils

- Pas de pré-requis nécessaires
- Apports théoriques, quizz
- Partage d'expérience, mise en pratique



### Public concerné

Directeur, Manager et toute personne amenée à encadrer des collaborateurs  
(Maximum 8 personnes)



### Mise en place

**Lieu** : intervention partout en France  
**Date** : en fonction de vos disponibilités



### Prix & Durée

Notre formation est adaptée à vos objectifs : contactez-nous pour un **devis sur-mesure**



# LES NOUVEAUX CONCEPTS MANAGÉRIAUX

Les concepts managériaux évoluent et se réinventent en permanence. Découvrez des cas concrets d'innovations managériales.

## Objectifs

- Connaître les 6 dimensions managériales et leurs traductions en actes concrets
- Connaître les nouvelles tendances managériales
- Adapter son management à l'évolution de l'entreprise
- Mesurer l'impact des évolutions managériales sur son équipe

## Programme

- » Rappel des fondamentaux du management
- » La responsabilisation des collaborateurs ou managers par le « Projet Agilité Managériale »
- » Le management flexible ou s'appuyer sur l'intelligence collective
- » Comment redonner du bien-être au travail ?



### Pédagogie & Outils

- Pas de pré-requis nécessaires
- Apports théoriques, quizz
- Partage d'expérience, mise en pratique

### Public concerné

Directeur, Manager et toute personne amenée à encadrer des collaborateurs  
(Maximum 8 personnes)

### Mise en place

**Lieu** : intervention partout en France  
**Date** : en fonction de vos disponibilités

### Prix & Durée

Notre formation est adaptée à vos objectifs : contactez-nous pour un **devis sur-mesure**



# LE MANAGEMENT OPÉRATIONNEL

De manager à coach, il n'y a qu'un pas. En agissant comme un véritable entraîneur sportif, devenez un coach motivant et performant.

## Objectifs

- Se dégager du temps pour la montée en compétences de ses équipes
- Maîtriser les techniques et la posture qui permettent d'agir efficacement
- Élaborer le plan de développement des compétences de ses collaborateurs
- Maîtriser les techniques d'entretien pour les adapter aux profils de chaque collaborateur

## Programme

- » La posture du manager coach
- » Identifier ses points forts et ses points faibles
- » Définir les objectifs à atteindre
- » Les différentes techniques d'entretien individuel
- » Développer sa capacité à adapter son style de management et de communication aux collaborateurs perçus comme « difficiles »
- » Agir sur les compétences des collaborateurs



### Pédagogie & Outils

- Pas de pré-requis nécessaires
- Apports théoriques, quizz
- Partage d'expérience, mise en pratique



### Mise en place

**Lieu :** intervention partout en France  
**Date :** en fonction de vos disponibilités



### Public concerné

Directeur, Manager et toute personne amenée à encadrer des collaborateurs  
(Maximum 8 personnes)



### Prix & Durée

Notre formation est adaptée à vos objectifs : contactez-nous pour un **devis sur-mesure**



# MANAGER LE CHANGEMENT

Accompagner le changement est indispensable pour piloter les nouveaux projets de l'entreprise. Le manager est le donneur de sens de la démarche.

## Objectifs

- Comprendre les impacts du changement dans le fonctionnement quotidien d'une équipe
- Savoir se situer et identifier les niveaux de résistance au changement
- Accompagner ses équipes dans le processus de changement

## Programme

- » Se situer dans le changement
- » La courbe et les différentes étapes
- » Les théories du changement
- » Les impacts de la transformation dans ma mission
- » Changement individuel et collectif



### Pédagogie & Outils

- Pas de pré-requis nécessaires
- Apports théoriques, quizz
- Partage d'expérience, mise en pratique



### Public concerné

Managers et collaborateurs qui vivent ou vont vivre une situation de changement  
(Maximum 8 personnes)



### Mise en place

**Lieu** : intervention partout en France  
**Date** : en fonction de vos disponibilités



### Prix & Durée

Notre formation est adaptée à vos objectifs : contactez-nous pour un **devis sur-mesure**





# FORMATIONS LEADERSHIP

*Les clés pour optimiser le Capital Humain*

# LA PRÉPARATION MENTALE DU SPORTIF AU SERVICE DU MANAGER

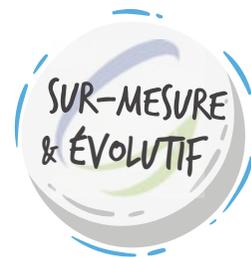
Le parallèle entre les mondes du sport et de l'entreprise sont très fréquents. Il existe en effet de nombreuses similitudes. Cette formation favorise l'ouverture d'esprit sur les méthodes utilisées dans le monde du sport.

## Objectifs

- Découvrir la préparation mentale du sportif
- S'appropriier les différents outils utilisés
- Imaginer son utilisation dans le cadre managérial de l'entreprise

## Programme

- » La préparation mentale dans le monde sportif (PMS)
- » Les étapes clés d'une démarche PMS
- » La place de la connaissance de soi
- » Focus motivation interne et externe
- » Comment « oser la confiance »
- » Le pouvoir de la psychologie positive



### Pédagogie & Outils

- Pas de pré-requis nécessaires
- Apports théoriques, quizz
- Partage d'expérience, mise en pratique



### Public concerné

Managers  
(Maximum 8 personnes)



### Mise en place

**Lieu** : intervention partout en France  
**Date** : en fonction de vos disponibilités



### Prix & Durée

Notre formation est adaptée à vos objectifs : contactez-nous pour un **devis sur-mesure**



# RÉUSSIR SA PRISE DE POSTE

Aujourd'hui, le management compte autant que le savoir-faire aux yeux des collaborateurs. Réussir sa prise de poste est important pour gagner la confiance des équipes et les motiver rapidement.

## Objectifs

- Connaître les clefs du management pour réussir sa prise de fonction
- Tisser un lien de confiance avec les collaborateurs
- Motiver son équipe
- Repérer le style de management à adopter

## Programme

- » Les clés de réussite de sa prise de fonction
- » Les 100 jours cruciaux
- » Les entretiens individuels
- » La motivation collective
- » Comprendre les attentes de ses interlocuteurs
- » Identifier les conditions de réussite



### Pédagogie & Outils

- Pas de pré-requis nécessaires
- Apports théoriques, quizz
- Partage d'expérience, mise en pratique



### Mise en place

**Lieu :** intervention partout en France  
**Date :** en fonction de vos disponibilités



### Public concerné

Directeur, Manager et toute personne amenée à encadrer des collaborateurs  
(Maximum 8 personnes)



### Prix & Durée

Notre formation est adaptée à vos objectifs : contactez-nous pour un **devis sur-mesure**



# GÉRER ET APPRIVOISER SON STRESS

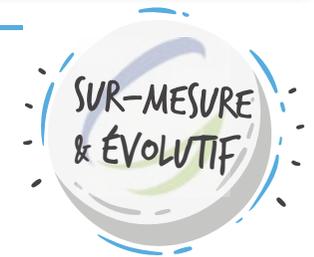
Comprendre les mécanismes du stress pour le maîtriser et en faire ainsi un atout de développement et d'accompagnement.

## Objectifs

- Identifier les situations de stress
- Travailler sa posture face à des situations stressantes
- Développer son assertivité et l'estime de soi
- Canaliser son stress par l'intelligence émotionnelle
- Savoir mobiliser son stress positif

## Programme

- » Découvrir les différents niveaux de stress
- » Affirmer la confiance en soi
- » Travailler sur les impacts émotionnels du stress
- » Développer ses capacités pour exprimer et gérer les situations stressantes
- » Utiliser la psychologie positive au quotidien



### Pédagogie & Outils

- Pas de pré-requis nécessaires
- Apports théoriques, quizz
- Partage d'expérience, mise en pratique



### Public concerné

Managers ou collaborateurs  
(Maximum 8 personnes)



### Mise en place

**Lieu** : intervention partout en France  
**Date** : en fonction de vos disponibilités



### Prix & Durée

Notre formation est adaptée à vos objectifs : contactez-nous pour un **devis sur-mesure**



# LA STRATÉGIE DES ALLIÉS

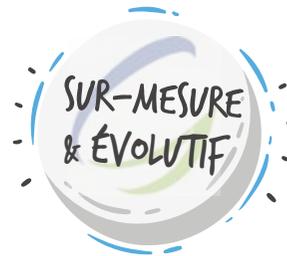
La Stratégie des alliés, développer son influence en identifiant les jeux de pouvoir et savoir se positionner.

## Objectifs

- Définir sa stratégie équipe
- Reconnaître des alliés en toutes circonstances
- Développer son réseau d'alliés
- Influencer et obtenir l'adhésion en toutes situations

## Programme

- » Les enjeux stratégiques d'un réseau d'alliés
- » Mettre en place un réseau d'alliés
- » Qu'est-ce qu'un allié ?
- » Savoir reconnaître les 5 comportements d'une équipe
- » Influencer en préparant son message
- » Etre un interlocuteur efficace et reconnu



### *Pédagogie & Outils*

- Pas de pré-requis nécessaires
- Apports théoriques, quizz
- Partage d'expérience, mise en pratique

### *Mise en place*

**Lieu :** intervention partout en France  
**Date :** en fonction de vos disponibilités

### *Public concerné*

Directeur, Manager et toute personne amenée à encadrer des collaborateurs  
(Maximum 8 personnes)

### *Prix & Durée*

Notre formation est adaptée à vos objectifs : contactez-nous pour un **devis sur-mesure**



# FORMATIONS COMMUNICATION

*Structurer son discours comme outil de management au quotidien*

# MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION

Maîtriser les fondamentaux de la communication pour mieux adapter sa communication verbale et non-verbale à son interlocuteur en toutes circonstances.

## Objectifs

- Connaître les fondamentaux de la communication : les règles, les obstacles, l'impact de la communication verbale et non-verbale
- Connaître les différents profils comportementaux
- Savoir communiquer en adaptant sa posture en fonction des personnalités
- S'approprier les techniques de communication
- Travailler la communication positive

## Programme

- » L'art de l'écoute
- » Les bases de la communication
- » L'impact d'une communication réussie
- » Transmettre les bons messages
- » Le langage verbal et non-verbal
- » Les entretiens essentiels
- » Les signes comportementaux reconnaissables



### Pédagogie & Outils

- Pas de pré-requis nécessaires
- Apports théoriques, quizz
- Partage d'expérience, mise en pratique



### Public concerné

Directeurs, Managers, Commerciaux et Force de Vente  
(Maximum 8 personnes)



### Mise en place

**Lieu** : intervention partout en France  
**Date** : en fonction de vos disponibilités



### Prix & Durée

Notre formation est adaptée à vos objectifs : contactez-nous pour un **devis sur-mesure**



# RÉUSSIR SA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

Développer ses talents de communication pour adopter une prise de parole structurée et convaincante face à un groupe de personnes, à une équipe ou à un client.

## Objectifs

- Connaître les règles d'or de la prise de parole en public
- Repérer ses atouts et points faibles
- Préparer son message
- Affirmer son style

## Programme

- » Les bases de la communication
- » Les bases de l'argumentation
- » L'art de convaincre sans parler
- » La communication verbale et non-verbale
- » L'impact d'une communication réussie
- » Développer son charisme et la confiance en soi



### Pédagogie & Outils

- Pas de pré-requis nécessaires
- Apports théoriques, quizz
- Partage d'expérience, mise en pratique



### Public concerné

Directeurs, Managers, Commerciaux et Force de Vente  
(Maximum 8 personnes)



### Mise en place

**Lieu** : intervention partout en France  
**Date** : en fonction de vos disponibilités



### Prix & Durée

Notre formation est adaptée à vos objectifs : contactez-nous pour un **devis sur-mesure**



# GÉRER LA COMMUNICATION DE CRISE

Comment communiquer en situation de crise lorsque l'on est en 1ère ligne ?  
Manager ses équipes, réduire l'impact de la crise sur l'image de l'entreprise  
tout en évitant les pièges des situations complexes.

## Objectifs

- Rappel des fondamentaux de la communication
- Comprendre une situation complexe
- Reconnaître ses interlocuteurs privilégiés
- Préparer une communication adaptée

## Programme

- » Définir ce qu'est une situation de crise
- » Identifier efficacement ses interlocuteurs
- » Communiquer efficacement
- » Construire sa trame de communication en situation de crise
- » Maîtriser les bases de la communication verbale et non-verbale



### Pédagogie & Outils

- Pré-requis : fondamentaux communication
- Apports théoriques, quizz
- Partage d'expérience, mise en pratique



### Mise en place

**Lieu** : intervention partout en France  
**Date** : en fonction de vos disponibilités



### Public concerné

Directeurs, Responsables de Service,  
Managers  
(Maximum 8 personnes)



### Prix & Durée

Notre formation est adaptée à vos objectifs :  
contactez-nous pour un **devis sur-mesure**



# FORMATIONS RESSOURCES HUMAINES

*Accompagner jusqu'aux sommets*



# RÉUSSIR SES RECRUTEMENTS 3.0

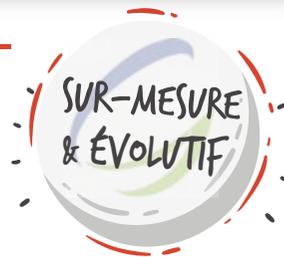
L'attraction des talents et leur fidélisation font partie intégrante de la stratégie d'entreprise. Il est fondamental de structurer votre processus de recrutement, de développer la marque employeur et de recruter 3.0.

## Objectifs

- Connaître les fondamentaux du recrutement
- Tenir la posture de Manager Recruteur
- Réussir ses recrutements
- Développer la marque employeur

## Programme

- » La préparation du recrutement
- » Les basiques de l'entretien de recrutement
- » Valoriser l'entreprise et le poste à pourvoir
- » Le choix du candidat
- » L'intégration du nouveau collaborateur



### Pédagogie & Outils

- Pré-requis nécessaires : occuper un poste dédié à recruter du personnel
- Apports théoriques, quizz
- Partage d'expérience, mise en pratique



### Public concerné

Toute personne de l'encadrement étant amenée à recruter  
(Maximum 8 personnes)



### Mise en place

**Lieu** : intervention partout en France  
**Date** : en fonction de vos disponibilités



### Prix & Durée

Notre formation est adaptée à vos objectifs : contactez-nous pour un **devis sur-mesure**



## ÉVALUER EFFICACEMENT SES COLLABORATEURS

Évaluer ses collaborateurs pour une promotion interne en toute objectivité n'est pas tâche aisée. Acte fondateur de la relation managériale, l'entretien d'évaluation s'inscrit dans un schéma collectif et individuel.

### Objectifs

- Piloter le processus de promotion interne
- Développer, mettre en pratique des tests d'évaluation et des jeux de rôles
- Savoir restituer au candidat ou collaborateur les résultats
- Maîtriser les techniques d'entretien

### Programme

- » Les process de recrutement / promotion
- » L'escape game et l'assessment center
- » La conceptualisation du processus d'évaluation
- » Le choix du candidat
- » La restitution au candidat
- » Le basique de l'entretien d'évaluation



#### Pédagogie & Outils

- Pré-requis nécessaires : avoir acquis une 1ère expérience de l'évaluation
- Apports théoriques, quizz
- Partage d'expérience, mise en pratique



#### Public concerné

Toute personne de l'encadrement étant amenée à recruter et évaluer du personnel  
(Maximum 8 personnes)



#### Mise en place

**Lieu** : intervention partout en France  
**Date** : en fonction de vos disponibilités



#### Prix & Durée

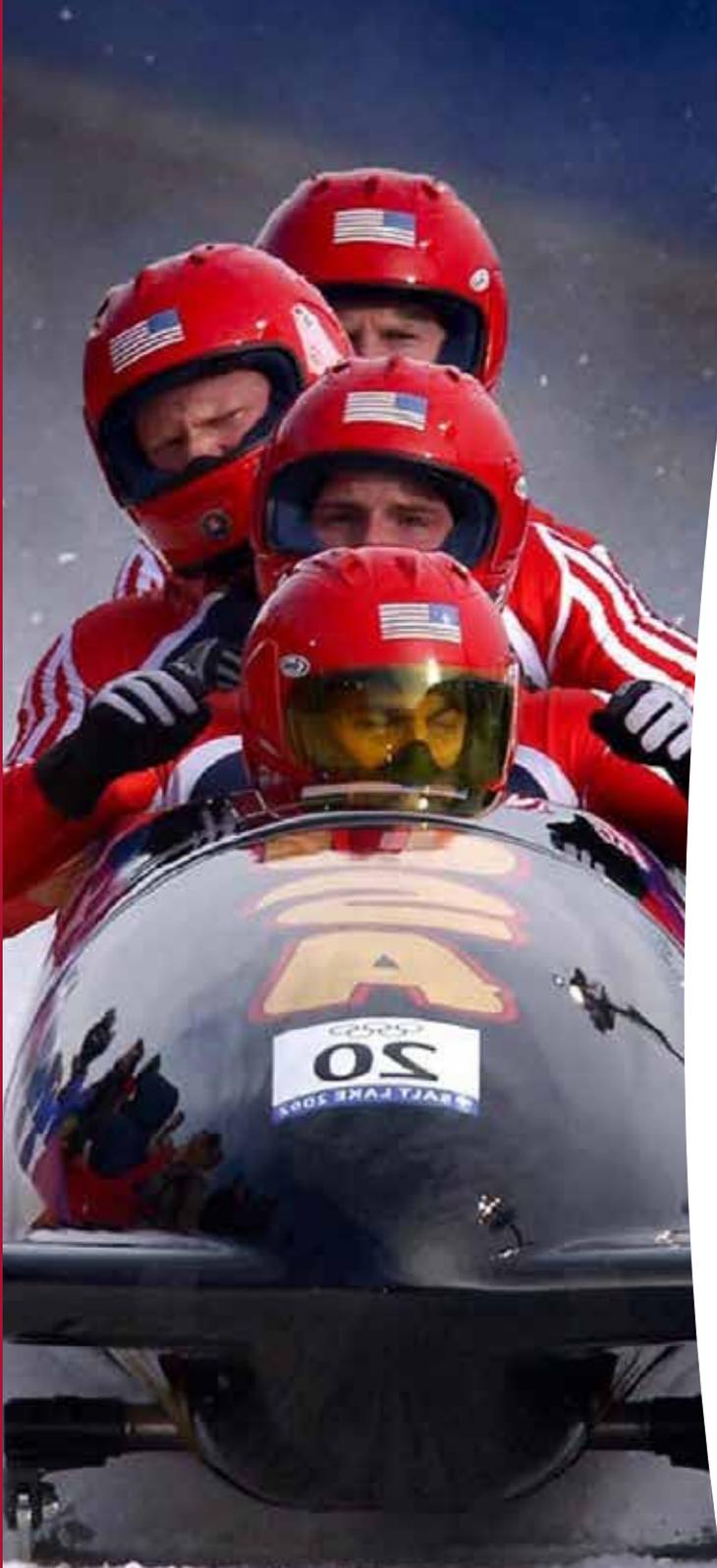
Notre formation est adaptée à vos objectifs : contactez-nous pour un **devis sur-mesure**

Resume  
Lorem ipsum  
EXPERIENCE



# FORMATIONS DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

*Les pistes pour challenger votre organisation commerciale avec succès*



# PILOTER SON EXPLOITATION

Devenir un pilote expert d'entreprise et utiliser les clés qui optimiseront le résultat d'exploitation.

## Objectifs

- Connaître les règles clés du pilotage d'entreprise
- Savoir définir les tableaux de bord et indicateurs efficaces
- Savoir établir un budget prévisionnel
- Animer les KPI auprès de son équipe
- Construire son budget prévisionnel

## Programme

- » La construction du budget prévisionnel
- » Les enjeux du pilotage d'entreprise
- » Les différents outils disponibles
- » L'utilité du budget prévisionnel
- » Les indicateurs de performance
- » La conduite vers la performance



### Pédagogie & Outils

- Pré-requis nécessaires : connaissance de l'entreprise et son environnement
- Apports théoriques, quizz
- Partage d'expérience, mise en pratique



### Public concerné

Toute personne de l'encadrement étant amenée à gérer une exploitation ou un commerce  
(Maximum 8 personnes)



### Mise en place

**Lieu** : intervention partout en France  
**Date** : en fonction de vos disponibilités



### Prix & Durée

Notre formation est adaptée à vos objectifs : contactez-nous pour un **devis sur-mesure**

# VENDRE MIEUX POUR VENDRE PLUS

Dans un marché de plus en plus concurrentiel et omnicanal, bien comprendre le besoin et l'attente du client est une valeur ajoutée qui fera toute la différence.

## Objectifs

- Savoir découvrir, comprendre et anticiper les besoins du client
- Développer vos techniques de vente
- Maîtriser la vente additionnelle
- Fidéliser les clients

## Programme

- » Les enjeux de la vente directe
- » La connaissance des produits et du marché
- » L'entretien de vente : écoute et posture
- » L'argumentaire différenciant et adapté
- » Répondre aux objections
- » Susciter le besoin chez le client
- » L'art de conclure



### Pédagogie & Outils

- Pas de pré-requis nécessaires
- Apports théoriques, quizz
- Partage d'expérience, mise en pratique



### Public concerné

Toute personne amenée à vendre un produit ou un service  
(Maximum 8 personnes)



### Mise en place

**Lieu** : intervention partout en France  
**Date** : en fonction de vos disponibilités



### Prix & Durée

Notre formation est adaptée à vos objectifs : contactez-nous pour un **devis sur-mesure**



# COMPRENDRE LES NOUVEAUX COMPORTEMENTS

Dans un marché de plus en plus concurrentiel, l'arrivée du digital a bouleversé le comportement d'achat des clients. Comprendre les nouvelles attentes des consommateurs est incontournable pour vendre mieux.

## Objectifs

- Comprendre les nouveaux comportements d'achat des clients
- Identifier les nouveaux circuits d'achat des clients
- Faire évoluer les pratiques des forces de vente pour répondre aux exigences des clients d'aujourd'hui
- Fidéliser ces nouveaux clients

## Programme

- » L'évolution des modes de consommation
- » Les retours clients en temps réel sur internet
- » Les clés de la fidélisation dans un monde multicanal
- » L'importance de la force de vente dans la stratégie digitale
- » Les 5 étapes du nouveau parcours d'achat



### Pédagogie & Outils

- Pas de pré-requis nécessaires
- Apports théoriques, quizz
- Partage d'expérience, mise en pratique



### Public concerné

Toute personne amenée à vendre un produit ou un service  
(Maximum 8 personnes)



### Mise en place

**Lieu** : intervention partout en France  
**Date** : en fonction de vos disponibilités



### Prix & Durée

Notre formation est adaptée à vos objectifs : contactez-nous pour un **devis sur-mesure**



# CONSTRUIRE ET ANIMER SON PROJET MAGASIN OU ÉQUIPE

La construction partagée d'un projet magasin ou équipe permet de mobiliser et motiver ses collaborateurs autour d'une vision d'entreprise commune.

## Objectifs

- S'approprier une méthodologie afin de construire un projet magasin ou service avec ses équipes
- Emmener durablement ses collaborateurs vers une vision partagée

## Programme

- » Pourquoi un projet ?
- » Contexte du site ou service dans un cadre stratégique d'entreprise
- » Analyse interne / externe
- » Diagnostic de l'équipe
- » Ambitions et actions à mettre en œuvre
- » Mobilisation de l'équipe au travers du «Slogan »
- » Animation et suivi dans le temps



### Pédagogie & Outils

- Pas de pré-requis nécessaires
- Apports théoriques, quizz
- Partage d'expérience, mise en pratique



### Public concerné

Toute personne amenée à vendre un produit ou un service  
(Maximum 8 personnes)



### Mise en place

**Lieu** : intervention partout en France  
**Date** : en fonction de vos disponibilités



### Prix & Durée

Notre formation est adaptée à vos objectifs : contactez-nous pour un **devis sur-mesure**





RASSEMBLER  
ET FÉDÉRER  
VOS ÉQUIPES

REDONNER  
DU SENS  
AU COLLECTIF

# TEAM BUILDING

*Renforcer la motivation et la cohésion de groupe*

CONSULTEZ  
NOTRE BOOK  
TEAM BUILDING



**GB CONSULTING**

# COACHING

*Accompagnement individuel et collectif en entreprise*

VERS PLUS  
DE COMPÉTENCES ET  
D'ÉPANOUISSEMENT

CONTACTEZ NOUS  
POUR PLUS  
D'INFORMATIONS



# GB CONSULTING

**Cabinet de conseil, coaching,  
formation management  
et team building**

**Grégory BOULICAUT**  
Tel : 06.78.30.18.60  
Mail : [contact@g-b-consulting.fr](mailto:contact@g-b-consulting.fr)

20, Rue du Charolais  
75012 PARIS  
[www.g-b-consulting.fr](http://www.g-b-consulting.fr)



**Organisme de formation : 11910777191**  
**SASU au capital de 8000€**  
**RCS Paris 814 135 513**