

«ReGain a su, au fil de ses interventions, conquérir l'imaginaire de nos employés en les amenant à reconnaître ce qu'ils sont comme personne, tant avec leurs forces qu'avec leur zone de vulnérabilité. L'utilisation des personnages de Tintin, tout en donnant l'impression d'un jeu, a permis de légitimer les différences et la reconnaissance de l'apport de chacun au projet d'ensemble. Tous ceux qui sont passés par cet exercice l'utilisent encore aujourd'hui comme une référence les aidant à mieux comprendre leurs collègues dans l'action et leurs relations. Qu'il s'agisse d'un Tintin, Milou, Haddock, Dupont et Dupond ou Tournesol, tous s'entendent pour dire qu'une expédition sans l'un d'entre eux ne serait pas une aventure garante de succès.»

François Dauphinais
Vice-président, ressources humaines
Bombardier Produits Récréatifs inc. (BRP)

“The Tintin experience has been life changing for my team. We were in need of an extreme makeover due to collaboration, cohesion and team production issues. The training provided concrete and practical avenues and solutions to increase our individual and team performance. Since the training, we have seen dramatic changes in communication, collaboration and team productivity. Our management team now has the indispensable Tintin tools to transform our objectives into results within the dynamics of a team environment.”

Earle G. Hall
CEO, DEQ Systems Corp.

Offrir des interventions sur mesure

Les intervenants de ReGain^{MC} vous proposent une **approche sur mesure** qui s'intègre à votre vécu et vos processus de gestion.

La durée des interventions varie selon les enjeux.

Voici les étapes du processus intégré et les conditions de succès pour des résultats concrets et durables :

- 1 Rencontre préparatoire avec les gestionnaires
- 2 Définition des objectifs recherchés
- 3 Identification des indices de résultats*
- 4 Formation des gestionnaires
- 5 Formation des équipes de travail
- 6 Suivi et coaching avec les gestionnaires
- 7 Évaluation des résultats

* ReGain^{MC} travaille avec des indicateurs de rendement permettant d'évaluer ses interventions.



Bestseller canadien, *Êtes-vous Tintin, Milou, Haddock...* est un ouvrage à la portée de tous qui fournit des outils efficaces pour établir et maintenir des relations interpersonnelles stimulantes et valorisantes. Renée Rivest vous invite à vivre une aventure humaine au travail à laquelle il fait bon de contribuer, chacun à sa manière.



... afin de générer des solutions durables pour les individus et les organisations

ReGain^{MC}

Téléphone : **418 681-8113**

Sans frais au Canada : **1 866 9REGAIN**

regain@groupe-regain.com

www.groupe-regain.com

© Tous droits réservés ReGain^{MC}.
Toute reproduction, totale ou partielle, des personnages de l'œuvre d'Hergé est interdite.

© Hergé / Moulinsart 2007

© Hergé / Moulinsart 2007



Valoriser le potentiel humain...

Valoriser le potentiel humain

ReGain^{MC} offre des interventions sur mesure pour les gestionnaires et leurs équipes selon les enjeux organisationnels, des conférences et des sessions publiques.

À l'aide des personnages de l'œuvre d'Hergé, l'approche ReGain^{MC} met l'accent sur la valorisation du potentiel humain et les talents des individus afin de créer des modes de communication et de collaboration stimulants et valorisants.

Complicité et authenticité sont au rendez-vous dans le respect de la différence et le développement de la maîtrise personnelle.

- Développement du leadership
- Gestion des talents
- Mobilisation d'équipe
- Gestion du changement
- Gestion des conflits
- Gestion de la relation client



L'approche ReGain^{MC} est diffusée au sein des universités suivantes : Université Laval, Université de Montréal, Université du Québec à Rimouski, Université de Sherbrooke, ENAP.

ReGain^{MC} offre des formations reconnues par l'Ordre des comptables agréés du Québec (OCAQ), la Chambre de la sécurité financière (CSF), l'Ordre des conseillers en ressources humaines agréés (CRHA), et le Barreau du Québec.

Engagée dans les grands enjeux sociaux!

Bien au-delà d'une firme, ReGain^{MC} se veut un partenaire de transformation sociale, en vue de générer des solutions durables pour les individus et les organisations.



ReGain^{MC} est la seule firme au monde à détenir des droits pour l'utilisation des personnages d'Hergé à des fins pédagogiques en management et communications interpersonnelles.

Générer des solutions durables

Identification et rétention des talents | Gain en efficacité | Émergence de solutions concrètes | Augmentation du respect et de la cohésion | Augmentation de la collaboration - réduction des conflits | Prise de décision plus éclairée et efficiente

EXPERTISE

Mobilisation d'équipe et développement du leadership

Renée Rivest et son équipe

Entrepreneuriat

Isabelle Déry

Gestion de la relation client

Marielle Sabourin

Santé psychologique et violence

Colette Verret

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Découvrir en « équipe naturelle » des modes de collaboration et de fonctionnement qui vous permettront d'atteindre ENSEMBLE des objectifs communs de façon valorisante et mobilisante.

Explorer la richesse de la complémentarité des talents de chacun des membres de votre équipe.

Découvrir vos talents et les conditions dont vous avez besoin pour prendre soin de vous au travail, tout en restant performant. Des découvertes insoupçonnées!

Échanger sur les avantages à devenir votre Hergé personnel, c'est-à-dire Maître à bord de votre cheminement professionnel - 100% responsable de vos actes, de vos croyances et de vos attitudes.

Développer votre maîtrise personnelle.

Découvrir votre style de leadership entrepreneurial.

Reconnaître la richesse de votre leadership, vos talents, vos défis.

Prendre conscience ou confirmer l'impact de votre influence personnelle.

Reconnaître la richesse de la différence et l'importance de s'entourer de personnes complémentaires.

Identifier vos comportements dominants en affaires et ceux des autres pour favoriser de meilleurs échanges avec vos collègues, employés, clients, partenaires d'affaires, coachs, mentors, mentorés, etc.

Découvrir les talents stratégiques nécessaires pour répondre aux nouvelles tendances du marché en matière de relation gagnante avec la clientèle.

Apprendre à reconnaître les motivations et les besoins de ses clients et de ses partenaires d'affaires en vue de les fidéliser.

Favoriser la santé psychologique de vos ressources.

Remédier efficacement à une situation de violence.



Les contenus pédagogiques favorisent la rétention et le transfert immédiat des acquis au quotidien.