

# UNE OFFRE DE FORMATION INNOVANTE

OUVREZ ET DÉCOUVREZ!

**LODAËL**

CONSEIL FORMATION

**EXPERT EYES**

LE REGARD D'UN EXPERT



**LODAËL** et **EXPERTEYES** se sont associés pour mettre en commun leurs expériences croisées du sport et de l'entreprise. Gwénaël et Jean-François ont élaboré une formation des équipes encadrantes de sociétés de toutes tailles pour améliorer l'accueil, le recrutement, l'accompagnement et la fidélisation des équipes. L'objectif est de **retrouver les valeurs d'échange et de partage entre les encadrants et les équipes** et de créer un **nouvel investissement des salariés**, base d'une dynamique collective au service de la **performance de l'entreprise**.

1

### RECRUTER

- › Attirer les talents avec : l'image de l'entreprise, les hommes et femmes qui la composent.
- › Montrer l'intérêt porté à la personne.
- › Définir un projet à la dimension de l'individu en adéquation avec les objectifs de l'entreprise.

2

### ACCUEILLIR

- › Qualité de l'accueil (Humain et matériel, planning, livret d'accueil...).
- › Intronisation dans l'entreprise (Visite, rencontres).
- › Définir clairement la place dans le groupe.

3

### FORMER ACCOMPAGNER

- › Points à date avec évaluation, évolution, progression.
- › Échanges, partage et mise en situation/responsabilité.
- › La pratique des points clés du métier (vécu terrain).
- › La bienveillance avec des encouragements, un langage positif et aussi l'exigence, avec le respect des engagements pris.

4

### FIDÉLISER

- › Développer l'esprit d'équipe.
- › Reconnaissance : financière / avantages / promotion / responsabilités.
- › Créer une dynamique de groupe.
- › L'intérêt porté à la personne y compris dans sa dimension personnelle.

5

### TECHNIQUES ET MOYENS UTILISÉS

- › Ateliers d'échanges.
- › Ateliers «sportifs».
- › Utilisation de scènes de films.
- › Extraits de matchs de basket.
- › Sondages et Brainstorming sur smartphone.



# EXPERT EYES

LE REGARD D'UN EXPERT

# LODAËL

CONSEIL FORMATION



Jean-François MARTIN, choletais de naissance âgé de 52 ans a travaillé au développement du centre de formation de Cholet Basket, 18 ans comme coach et 3 ans comme directeur du centre de formation, centre qui va acquérir une réputation nationale et internationale. À travers son investissement, l'exigence, l'audace, le recrutement, la qualité du suivi, il œuvre avec son staff pour que les joueurs progressent humainement et dans leurs compétences afin de répondre aux exigences de la vie et d'un parcours de joueur professionnel.

#### SUR SON PARCOURS :

- 5 garçons vont être draftés par la NBA.  
R. GÖBERT, K. SERAPHIN, N. DE COLO, R. BEAUBOIS, M. GELABALE.
- 11 deviendront internationaux (équipe de France A),
- 20 titres nationaux dans toutes les compétitions jeunes (U15,17,18 et 21).
- 1 titre de meilleur entraîneur des centres de formation (2009).

Pendant 19 années consécutives, il dirigera les camps d'été sur lesquels il s'appuiera pour construire un vrai programme de qualité dans l'accueil et l'enseignement afin qu'il devienne un support pour préparer le recrutement de demain du centre de formation. Les effectifs passent de 250 à 600 jeunes sur 3 semaines et le camp va devenir une référence nationale.

Sa dernière saison (2016-2017) à Cholet Basket (Directeur de l'Académie) se clôture avec l'éclosion d'une nouvelle génération qui remporte la coupe de France U17 et le championnat de France U18.

Gwénaél Siquin a eu 50 ans en 2018. Son **expérience est multiple**, dans les domaines de l'industrie agroalimentaire, du sport de haut niveau et de la distribution bâtiment. Véritable **pédagogue**, son parcours est **varié et complémentaire**.

Passé dans les années 90 par les négociations avec les grandes surfaces alimentaires et les centrales d'achats, il a développé un savoir-faire dans la **négociation commerciale et l'encadrement**. Son engagement auprès de la direction de "Brioche Pasquier" en particulier pour le développement de la marque "Pitch", fut complet.

À la fin des années 90, à la direction de "Cholet Basket", Club Professionnel de Basket PRO A, il participa activement à la professionnalisation du club. Trois années qui furent couronnées par de **beaux succès sportifs** et un véritable engouement populaire (Double Vainqueur de la Coupe de France et participation à l'Euroleague).

Enfin, son expérience la plus longue s'est déroulée dans la branche Distribution Bâtiment France de Saint-Gobain au sein de Point P dans l'Ouest. En passant de la communication au marketing avec également des postes de commerce et d'exploitation, il a pu faire **fructifier** ses compétences.

Une carrière de près de 30 ans qui a préparé le lancement de son activité de conseil et de formation fin 2017 : Lodaël Conseil Formation.



#### CV GWEN EXPRESS

50 ans  
**Lodaël Conseil Formation :**  
Dirigeant depuis 2 ans  
**Point P :**  
Postes de responsable (Market/Commerce/Agences)  
17 ans  
**Cholet Basket :**  
Directeur de la Société à Objet Sportif CB 3 ans  
**Brioche Pasquier :**  
Chef des ventes et Responsable Marketing  
7 ans

#### CV JEF EXPRESS

52 ans  
BEES2,

Diplôme entraîneur de haut de niveau  
Entraîneur de l'Académie Cholet Basket 18 ans  
Directeur de l'Académie 3 ans  
Directeur Camps été Basket 19 ans



# EXPERT EYES

LE REGARD D'UN EXPERT



## COACHING

**Cours pour les jeunes :**

En individuel (à l'Autre Usine, à Cholet)

En collectif (en groupe lors de mini-camps à la journée)

**Formation pour les staffs techniques des associations :**

Sur les fondamentaux individuels offensifs et défensifs ainsi que les fondamentaux pré-collectifs / collectifs d'attaque et de défense. Échanges avec les coaches.

## SCOUTING - CLUBS PROFESSIONNELS

Repérage et sélection de jeunes en Ile-de-France et Antilles.

Conseil dans l'organisation et le développement des structures de formation.

Conseil au développement de Camps Basket.

## ENTREPRISE

Formation des encadrants sur la création d'une dynamique d'entreprise par la qualité des recrutements, de l'accompagnement ainsi que le travail sur l'esprit d'équipe et la cohésion.



## MARKETING

Anticiper et planifier les actions commerciales.  
Impliquer toute l'entreprise dans les développements produits / services.  
Optimiser la performance des opérations commerciales.

## MANAGEMENT

L'esprit d'équipe avec un mental de gagnant.  
Du plan d'actions à l'atteinte des objectifs.  
Manager en étant bienveillant et exigeant.

## COMMERCE

Dynamiser la force de vente de l'entreprise.  
Déployer des moyens adaptés au marché.  
Organiser un reporting performant et utile.

## COMMUNICATION

Optimiser les budgets de communication grâce au Digital.  
Rendre les réunions plus efficaces.  
Utiliser des outils simples pour communiquer.