

SF CONSULTING

CABINET DE CONSEIL · MMXXVI



SPHINX

l'énigme, le silence, la garde



PHÉNIX

l'épreuve, le feu, la renaissance

— LE CATALOGUE —

Catalogue

des Formations

ÉDITION 2026

ONZE PARCOURS D'EXCEPTION

— Devise de la Maison —

« *Ce que vous ferez sous pression
ne se décide pas sous pression.* »

SF CONSULTING · ÉDITION LIMITÉE · MMXXVI

Paris · Lyon · Marseille · Bordeaux · Bruxelles · Genève · Luxembourg

SF CONSULTING

LEADERSHIP · NÉGOCIATION · CRISE

— MMXXVI —



FONDATEUR · SF CONSULTING

Stéphane Tirard

Ancien négociateur — formé au GIGN

Vingt-six années passées à la Gendarmerie — encadrement, investigation judiciaire, gestion de situations complexes et négociation de crise.

Formé au sein de la Cellule Nationale de Négociation du GIGN : désescalade, prise en charge de personnes en détresse, coordination inter-services sous forte tension.

Aujourd'hui au service des dirigeants, des COMEX et des équipes exposées : l'excellence sous pression ne s'improvise pas, elle s'entraîne.

GIGN

NÉGOCIATEUR DIPLÔMÉ

OPJ

OFFICIER POLICE JUD.

TOP

TECHNICIEN CERTIFIÉ

PNL

MAÎTRE PRATICIEN

Catalogue des Formations · Édition 2026

ONZE PARCOURS D'EXCEPTION

SF CONSULTING — CABINET DE CONSEIL EN GESTION DE CRISE ET NÉGOCIATION SENSIBLE

MANIFESTE • 01

La formation *qui ne se rejoue pas.*

On ne vient pas ici prendre des notes. On vient s'exposer, se voir, se corriger. Ce catalogue rassemble les cinq parcours que nous ouvrons en 2026 aux dirigeants, comités exécutifs et cadres à forte exposition.

Chaque programme part d'un principe simple : ce que vous ferez sous pression ne se décide pas sous pression, cela s'entraîne. Nos formations reposent sur la doctrine de la négociation de crise, adaptée au monde de l'entreprise — décision compressée, contradiction, temps rare, conflit.

Nous limitons volontairement les effectifs. Nous filmons. Nous débriefons individuellement. Nous ne délivrons ni titre ni certification : chaque participant repart avec une attestation nominative — et surtout des réflexes qui tiendront quand tout ira trop vite.

*« La performance sous pression n'est pas un talent.
C'est une hygiène. »*

14

ANNÉES TERRAIN

8

À 12 PARTICIPANTS

100%

CAS RÉELS

48h

CONFIRMATION

Onze parcours. *Une seule exigence.*

I	TOP — Optimisation du Potentiel 3 jours · Fondamentaux	1 100 € p. 05
II	TOP Perfectionnement 2 jours · Approfondissement	850 € p. 07
III	TOP Avancée 5 jours · Parcours complet	2 900 € p. 09
IV	Négociation sensible 2 jours · Décision & influence	3 500 € p. 11
V	Gestion de crise entreprise 1 jour · COMEX & doctrine	Sur devis p. 13
VI	Executive coaching Accompagnement individuel dirigeant	1 500 € p. 15
VII	STR — Stress opérationnel 1 jour · Tenir la première minute	1 500 € p. 17
VIII	DSP — Décision sous pression 1 jour · OODA, PACE, biais sous stress	1 500 € p. 19
IX	INF — Influence & négociation 1 jour · Questiologie · écoute active	3 500 € p. 21
X	CRI — Cellule de crise 1 jour · 7 rôles, rituels, matrice	Sur devis p. 23
XI	LEA — Leadership sous turbulence 1 jour · Posture, alignement, décision	1 500 € p. 25

POURQUOI CE CATALOGUE · 03

Ce qui nous sépare *des autres cursus.*

■ EFFECTIF RARE

8 à 12 participants — jamais plus. Chacun passe. Chacun est filmé, débriefé, corrigé.

■ CAS RÉELS

Pas de jeux de rôles cosmétiques. Vos dossiers, vos comités, vos négociations sensibles.

■ DOCTRINE DE CRISE

Notre grille de lecture vient de la négociation de crise. Elle tient quand tout accélère.

■ LIVRABLE EXÉCUTIF

Chaque participant repart avec un rapport nominatif — points forts, angles morts, plan à 30 jours.

■ ANCRAGE POST-FORMATION

Une session de rappel à J+30, offerte. Parce que la formation ne vaut que si elle s'installe.

PASSER À L'ACTION

Réservez un échange stratégique offert : 30 minutes,
cadré, sans engagement. → calendly.com/tchitchi1461/30min

Optimisation du Potentiel

Trois jours pour retrouver de la lucidité sous pression.

DURÉE	VOLUME	EFFECTIF	TARIF
3 jours	21 h	8 à 12	1 100 €

POUR QUI

- Dirigeants, membres de COMEX, cadres à forte exposition
- Managers évoluant en environnement contraint ou concurrentiel dense
- Toute fonction confrontée à la décision compressée et au conflit

AXES PÉDAGOGIQUES

- 01 Physiologie du stress opérationnel — comprendre ses réactions avant qu'elles ne vous trahissent.
- 02 Régulation par la respiration et la cohérence cardiaque — le geste de 3 minutes qui change la journée.
- 03 Imagerie mentale et préparation du moment critique — répéter avant l'événement.
- 04 Récupération, sommeil, énergie — construire la durée.

INCLUS · Livret · Vidéo débrief · Rapport nominatif · Rappel J+30

PARCOURS I · DÉROULÉ & TARIFS

Déroulé pédagogique

JOUR 1 · PHYSIOLOGIE & LUCIDITÉ

09:00	Diagnostic personnel — points de tension, signaux faibles.
11:00	Neurophysiologie du stress opérationnel.
14:00	Ateliers respiration & cohérence cardiaque.
16:30	Mise en situation filmée #1 — débrief individuel.

JOUR 2 · IMAGERIE & DÉCISION

09:00	Imagerie mentale — méthode & pratique.
11:00	Décision sous incertitude — cadre OODA.
14:00	Mise en situation filmée #2 — contradiction.
16:30	Analyse vidéo collective.

JOUR 3 · DURÉE & ANCRAGE

09:00	Récupération, sommeil, énergie.
11:00	Construire son rituel personnel.
14:00	Exercice de synthèse — grandeur réelle.
16:30	Livrable individuel + plan à 30 jours.

SESSIONS · 2026

- | | |
|------------------------------------|--|
| ◆ Paris · 24 — 26 août 2026 | ◆ Lyon · 14 — 16 septembre 2026 |
| ◆ Paris 16e · 12 — 14 octobre 2026 | ◆ Bordeaux · 16 — 18 novembre 2026 |
| ◆ Marseille · 7 — 9 décembre 2026 | ◆ Sur mesure · Bruxelles · Genève · Luxembourg |

TARIFS · 3 FORMULES

INTER · 3 J (21 H)

1 100 €

/ participant

TTC · TVA non applicable (art. 293 B du CGI)

INTRA-ENTREPRISE · 3 J

Sur devis

/ session (jusqu'à 12)

APPROFONDISSEMENT · 1 J

Sur devis

/ journée

INSCRIPTION · RÉSERVER UNE PLACE

En ligne · paiement sécurisé Stripe · confirmation sous 48 h.
sfconsultingestuncabinetdeconseil.com · 07 65 55 75 91

PARCOURS II · TOP PERFECTIONNEMENT

Perfectionnement

Deux jours pour installer les réflexes dans la durée.

DURÉE	VOLUME	EFFECTIF	TARIF
2 jours	14 h	8 à 12	850 €

POUR QUI

- Anciens participants du parcours TOP
- Cadres ayant déjà une pratique de la régulation, cherchant à densifier
- Dirigeants souhaitant approfondir un axe spécifique (décision, énergie, imagerie)

AXES PÉDAGOGIQUES

- 01** Consolidation des acquis TOP — ce qui a tenu, ce qui s'est effrité.
- 02** Approfondissement individuel — un axe par participant, coaché.
- 03** Cas réels apportés — vos dossiers, vos comités, vos négociations.
- 04** Ancrage en équipe — comment diffuser la pratique autour de vous.

INCLUS · Livret · Coaching indiv. · Rapport nominatif · Rappel J+90

PARCOURS II · DÉROULÉ & TARIFS

Déroulé pédagogique

JOUR 1 · CONSOLIDATION & DIAGNOSTIC

09:00	Retour d'expérience post-TOP — audit personnel.
11:00	Approfondissement — un axe par participant.
14:00	Mise en situation sur cas réel apporté.
16:30	Débrief individuel filmé.

JOUR 2 · DENSIFICATION & ANCRAGE

09:00	Techniques avancées — imagerie combat, décision compressée.
11:00	Coaching individuel — 30 minutes chacun.
14:00	Exercice collectif — pression réelle.
16:30	Plan d'ancrage 90 jours + rappel offert.

SESSIONS · 2026

- ◆ Paris · 27 — 28 août 2026
- ◆ Paris 16e · 19 — 20 octobre 2026
- ◆ Paris 8e · 14 — 15 décembre 2026
- ◆ Lyon · 21 — 22 septembre 2026
- ◆ Marseille · 23 — 24 novembre 2026
- ◆ Sur mesure · Bruxelles · Genève · Luxembourg

TARIFS · 3 FORMULES

INTER · 2 J (14 H)

850 €

/ participant

TTC · TVA non applicable (art. 293 B du CGI)

INTRA-ENTREPRISE · 2 J

Sur devis

/ session (jusqu'à 10)

CELLULE DE CRISE · 2 J

Sur devis

/ cellule

INSCRIPTION · RÉSERVER UNE PLACE

En ligne · paiement sécurisé Stripe · confirmation sous 48 h.
sfconsultingestuncabinetdeconseil.com · 07 65 55 75 91

PARCOURS III · TOP AVANCÉE

Parcours Avancé

Cinq jours pour transformer la pratique en signature.

DURÉE	VOLUME	EFFECTIF	TARIF
5 jours	35 h	8 à 12	2 900 €

POUR QUI

- Dirigeants engagés dans une transformation à fort enjeu
- COMEX préparant une séquence critique (M&A, restructuration, crise)
- Cadres devenus référents internes sur la performance sous pression

AXES PÉDAGOGIQUES

- 01 Intégration complète — physiologie, décision, influence, récupération.
- 02 Simulations grandeur réelle — 5 exercices majeurs sur la semaine.
- 03 Coaching individuel quotidien — 45 minutes par jour et par participant.
- 04 Livrable exécutif — feuille de route personnelle à 6 mois.

INCLUS · Livret prem. · Coaching quot. · Rapport exécutif · Suivi 6 mois

PARCOURS III · DÉROULÉ & TARIFS

Déroulé pédagogique

JOUR 1 · FONDATIONS

Matin Diagnostic complet, physiologie, cohérence cardiaque.
Après-midi Cadre décisionnel OODA + PACE.

JOUR 2 · IMAGERIE & INFLUENCE

Matin Imagerie mentale avancée.
Après-midi Questiologie & écoute active.

JOUR 3 · CAS & CONTRADICTION

Matin Simulation dirigeant #1 — contradiction dure.
Après-midi Débrief vidéo + coaching individuel.

JOUR 4 · CRISE & DURÉE

Matin Simulation cellule de crise.
Après-midi Récupération & construction de la durée.

JOUR 5 · ANCRAGE & SIGNATURE

Matin Exercice de synthèse grandeur réelle.
Après-midi Livrable exécutif + plan à 6 mois.

SESSIONS · 2026

- ◆ Paris 8e · 24 — 28 août 2026
- ◆ Paris 16e · 7 — 11 décembre 2026
- ◆ Lyon · 9 — 13 novembre 2026
- ◆ Sur mesure · Bruxelles · Genève · Luxembourg

TARIFS · 3 FORMULES

INTER · 5 J (35 H)

2 900 €

/ praticien

TTC · TVA non applicable (art. 293 B du CGI)

INTRA-ENTREPRISE · 5 J

Sur devis

/ session (jusqu'à 8)

SUIVI PRATICIENS

Sur devis

/ trimestre

INSCRIPTION · RÉSERVER UNE PLACE

En ligne · paiement sécurisé Stripe · confirmation sous 48 h.
sfconsultingestuncabinetdeconseil.com · 07 65 55 75 91

PARCOURS IV · NÉGOCIATION SENSIBLE

Négociation sensible

Deux jours pour tenir la main quand tout devient dur.

DURÉE	VOLUME	EFFECTIF	TARIF
2 jours	14 h	8 à 12	3 500 €

POUR QUI

- Dirigeants menant des négociations à fort enjeu (M&A, sortie, crise sociale)
- Directions commerciales grands comptes, avocats, DRH
- Toute fonction exposée à des interlocuteurs bloqués ou hostiles

AXES PÉDAGOGIQUES

- 01** Doctrine de négociation de crise adaptée à l'entreprise.
- 02** Questilogie — la question qui débloque, l'écoute qui désarme.
- 03** Gestion des interlocuteurs difficiles — hostilité, blocage, chantage.
- 04** Sortie de crise sans casser la relation — l'accord qui tient.

INCLUS · Livret · Vidéo débrief · Rapport nominatif · Hotline 30 j

PARCOURS IV · DÉROULÉ & TARIFS

Déroulé pédagogique

JOUR 1 · DOCTRINE & QUESTIOLOGIE

- 09:00 Fondamentaux de la négociation de crise.
11:00 QuestioLOGIE — construction et pratique.
14:00 Écoute active — technique et exercices.
16:30 Mise en situation filmée #1.

JOUR 2 · BLOCAGE & SORTIE

- 09:00 Interlocuteur bloqué — 5 leviers de déverrouillage.
11:00 Hostilité, chantage, manipulation — réponses.
14:00 Mise en situation filmée #2 — cas réel apporté.
16:30 Débrief individuel + plan à 30 jours.

SESSIONS · 2026

- ◆ Paris · 27 — 28 août 2026
- ◆ Paris 16e · 15 — 16 octobre 2026
- ◆ Marseille · 10 — 11 décembre 2026
- ◆ Lyon · 17 — 18 septembre 2026
- ◆ Bordeaux · 19 — 20 novembre 2026
- ◆ Sur mesure · Bruxelles · Genève · Luxembourg

TARIFS · 3 FORMULES

SESSION INTER · PRÉSENTIEL

3 500 €

TTC · TVA non applicable (art. 293 B du CGI)

INSCRIPTION · RÉSERVER UNE PLACE

En ligne · paiement sécurisé Stripe · confirmation sous 48 h.
sfconsultingestuncabinetdeconseil.com · 07 65 55 75 91

PARCOURS V · GESTION DE CRISE

Gestion de crise entreprise

Une journée pour tester votre COMEX avant que le réel ne le fasse.

DURÉE	VOLUME	EFFECTIF	TARIF
1 jour	7 h	8 à 12	Sur devis

POUR QUI

- COMEX, directions communication, RSSI, sûreté, RH
- Membres de cellule de crise déjà constituée mais jamais testée
- Dirigeants souhaitant éprouver leur doctrine avant l'incident

AXES PÉDAGOGIQUES

- 01 Doctrine de cellule de crise — 7 rôles, livrables, rituels.
- 02 Exercice grandeur réelle avec acteurs et simulation médias.
- 03 Communication interne / externe / autorités — la matrice.
- 04 Audit à chaud + rapport de doctrine remis à l'issue.

INCLUS · Scénario · Acteurs · Rapport doctrine · Hotline 90 j

PARCOURS V · DÉROULÉ & TARIFS

Déroulé pédagogique

MATIN · DOCTRINE

- 09:00 Cartographie des risques & typologies de crise.
10:30 Les 7 rôles d'une cellule de crise et leurs livrables.
12:00 Rituel des 15 minutes — comment structurer la cellule.

APRÈS-MIDI · EXERCICE GRANDEUR RÉELLE

- 14:00 Briefing scénario — cellule constituée.
14:30 Exercice — 2h, acteurs et pression médias.
16:30 Débrief vidéo + rapport de doctrine à chaud.

SESSIONS · 2026

- ◆ Paris · 27 août 2026
- ◆ Paris 8e · 22 octobre 2026
- ◆ Paris · 10 décembre 2026
- ◆ Lyon · 24 septembre 2026
- ◆ Marseille · 19 novembre 2026 · Places limitées
- ◆ Sur mesure · Bruxelles · Genève · Luxembourg

TARIFS · 3 FORMULES

AUDIT & DOCTRINE

18 500 €

/ mission

TTC · TVA non applicable (art. 293 B du CGI)

EXERCICE GRANDEUR RÉELLE · 1 J

21 500 €

/ exercice

HOTLINE 24/7 · 12 MOIS

12 000 €

/ an

INSCRIPTION · RÉSERVER UNE PLACE

En ligne · paiement sécurisé Stripe · confirmation sous 48 h.
sfconsultingestuncabinetdeconseil.com · 07 65 55 75 91

PARCOURS VI · EXECUTIVE COACHING

Executive coaching

L'accompagnement individuel du dirigeant, au long cours.

DURÉE	VOLUME	EFFECTIF	TARIF
Séance	2 h	1 (indiv.)	1 500 €

POUR QUI

- Dirigeants, membres de COMEX, fondateurs à forte exposition
- Cadres en prise de fonction sensible ou séquence à fort enjeu
- Dirigeants en sortie de crise cherchant à reconstruire leur cadre

AXES PÉDAGOGIQUES

- 01** Cadre stratégique — clarifier la décision, hiérarchiser les fronts.
- 02** Posture & influence — présence, silence, contradiction assumée.
- 03** Résilience personnelle — énergie, sommeil, tenue de la durée.
- 04** Séquences critiques — préparation de comité, négociation, media.

INCLUS · Cadre déonto. · Hotline · Notes de séance · Bilan trimestriel

PARCOURS VI • DÉROULÉ & TARIFS

Déroulé pédagogique

SÉANCE TYPE • 2 HEURES

00:00	Cadrage — situation, enjeux, angle d'attaque.
00:30	Travail sur cas réel apporté par le dirigeant.
01:15	Mise en situation ou simulation ciblée.
01:45	Synthèse écrite + engagements pour la quinzaine.

PARCOURS 6 MOIS • 6 900 €

Rythme	Une séance bimensuelle — 12 séances au total.
Hotline	Ligne directe pour les séquences critiques.

PARCOURS 12 MOIS • 15 900 €

Rythme	Une séance bimensuelle — 24 séances au total.
Bilan	Deux points de doctrine annuels avec le fondateur.

SESSIONS • 2026

- ◆ Présentiel Paris • ou visio sécurisée
- ◆ Démarrage sous 15 jours
- ◆ Parcours 12 mois • 15 900 €
- ◆ Confidentialité stricte • cadre signé
- ◆ Parcours 6 mois • 6 900 €
- ◆ Sur mesure • hors Paris

TARIFS • 3 FORMULES

APPUI À CHAUD

1 500 €

/ séance 90 min

TTC • TVA non applicable (art. 293 B du CGI)

CYCLE DIRIGEANT • 10 SÉANCES

15 900 €

/ cycle

SPRINT COMEX • 3 SÉANCES

6 900 €

/ sprint

INSCRIPTION • RÉSERVER UNE PLACE

En ligne • paiement sécurisé Stripe • confirmation sous 48 h.
sfconsultingestuncabinetdeconseil.com • 07 65 55 75 91

PARCOURS VII · STR · STRESS OPÉRATIONNEL

Stress opérationnel

Tenir la première minute. Puis la durée.

DURÉE	VOLUME	EFFECTIF	TARIF
1 jour	7 h	8 à 12	1 500 €

POUR QUI

- Dirigeants exposés à des séquences répétées de tension
- Cadres en environnement contraint, urgence ou astreinte
- Membres de cellules opérationnelles, sûreté, sécurité

AXES PÉDAGOGIQUES

- 01 Cartographier ses signaux de stress avant l'incident.
- 02 Les 3 routines qui font tenir un négociateur.
- 03 Reconstituer son énergie après un pic.
- 04 Installer une hygiène de tenue sur cycles longs.

INCLUS · Livret · Fiches routines · Rapport nominatif · Rappel J+30

PARCOURS VII · DÉROULÉ & TARIFS

Déroulé pédagogique

MATIN · DIAGNOSTIC & PHYSIOLOGIE

09:00	Cartographie personnelle des signaux faibles.
10:30	Physiologie du stress opérationnel.
12:00	Cohérence cardiaque — pratique guidée.

APRÈS-MIDI · ROUTINES & DURÉE

14:00	Les 3 routines qui font tenir.
15:30	Récupération courte et longue.
16:30	Plan personnel à 30 jours.

SESSIONS · 2026

- ◆ Paris · 4 septembre 2026
- ◆ Paris 16e · 5 novembre 2026
- ◆ Sur mesure · Bruxelles · Genève · Luxembourg
- ◆ Lyon · 8 octobre 2026
- ◆ Marseille · 3 décembre 2026

TARIFS · 3 FORMULES

APPUI À CHAUD

1 500 €

/ séance 90 min

TTC · TVA non applicable (art. 293 B du CGI)

CYCLE DIRIGEANT · 10 SÉANCES

15 900 €

/ cycle

SPRINT COMEX · 3 SÉANCES

6 900 €

/ sprint

INSCRIPTION · RÉSERVER UNE PLACE

En ligne · paiement sécurisé Stripe · confirmation sous 48 h.
sfconsultingestuncabinetdeconseil.com · 07 65 55 75 91

PARCOURS VIII · DSP · DÉCISION SOUS PRESSION

Décision sous pression

Trancher avec 60 % d'information, sans sacrifier la qualité.

DURÉE	VOLUME	EFFECTIF	TARIF
1 jour	7 h	8 à 12	1 500 €

POUR QUI

- Dirigeants et COMEX confrontés à la décision compressée
- Fonctions crise, sûreté, opérations à fort enjeu
- Cadres cherchant un cadre reproductible pour arbitrer vite

AXES PÉDAGOGIQUES

- 01 Cadre OODA — observer, orienter, décider, agir.
- 02 Méthode PACE — préparer 4 options avant que la crise éclate.
- 03 Les 5 biais qui coûtent le plus cher sous stress.
- 04 Grilles d'arbitrage pour décisions à fort enjeu.

INCLUS · Livret · Grilles OODA / PACE · Rapport nominatif · Rappel J+30

PARCOURS VIII · DÉROULÉ & TARIFS

Déroulé pédagogique

MATIN · CADRES DÉCISIONNELS

09:00	Diagnostic — comment vous décidez sous pression.
10:30	OODA — théorie et application.
12:00	PACE — construire ses 4 plans.

APRÈS-MIDI · BIAIS & MISE EN SITUATION

14:00	Les 5 biais critiques sous stress.
15:00	Simulation d'arbitrage — cas réel.
16:30	Débrief individuel + grille personnelle.

SESSIONS · 2026

- ◆ Paris · 10 septembre 2026
- ◆ Paris 8e · 12 novembre 2026
- ◆ Sur mesure · Bruxelles · Genève · Luxembourg
- ◆ Lyon · 15 octobre 2026
- ◆ Bordeaux · 10 décembre 2026

TARIFS · 3 FORMULES

APPUI À CHAUD

1 500 €

/ séance 90 min

TTC · TVA non applicable (art. 293 B du CGI)

CYCLE DIRIGEANT · 10 SÉANCES

15 900 €

/ cycle

SPRINT COMEX · 3 SÉANCES

6 900 €

/ sprint

INSCRIPTION · RÉSERVER UNE PLACE

En ligne · paiement sécurisé Stripe · confirmation sous 48 h.
sfconsultingestuncabinetdeconseil.com · 07 65 55 75 91

Influence & négociation

L'art de convaincre sans forcer, quand le rapport de force est dur.

DURÉE	VOLUME	EFFECTIF	TARIF
1 jour	7 h	8 à 12	3 500 €

POUR QUI

- Dirigeants menant des négociations à enjeu
- Directions commerciales grands comptes, DRH, avocats
- Toute fonction exposée à des interlocuteurs bloqués

AXES PÉDAGOGIQUES

- 01 **Questiologie** — la question qui débloque.
- 02 **Écoute active** — ce que dit ce qui n'est pas dit.
- 03 **Sortir d'un blocage** sans casser la relation.
- 04 **Influencer avec éthique** — le cadre déontologique.

INCLUS · Livret · Vidéo débrief · Rapport nominatif · Hotline 30 j

PARCOURS IX · DÉROULÉ & TARIFS

Déroulé pédagogique

MATIN · QUESTIOLOGIE & ÉCOUTE

- 09:00 Poser la bonne question — construction.
10:30 Écoute active — technique et pratique.
12:00 Exercice croisé — questions ouvertes.

APRÈS-MIDI · BLOCAGE & SORTIE

- 14:00 Face à un interlocuteur bloqué — 5 leviers.
15:30 Mise en situation filmée sur cas réel.
16:30 Débrief individuel + plan à 30 jours.

SESSIONS · 2026

- ◆ Paris · 17 septembre 2026
- ◆ Paris 16e · 19 novembre 2026
- ◆ Sur mesure · Bruxelles · Genève · Luxembourg
- ◆ Lyon · 22 octobre 2026
- ◆ Marseille · 17 décembre 2026

TARIFS · 3 FORMULES

PROGRAMME DIRIGEANT · 2 J

3 500 €

/ participant

TTC · TVA non applicable (art. 293 B du CGI)

INTRA-ENTREPRISE · 2 J

12 900 €

/ session (jusqu'à 10)

NÉGOCIATION SENSIBLE · 3 J

19 500 €

/ mission

INSCRIPTION · RÉSERVER UNE PLACE

En ligne · paiement sécurisé Stripe · confirmation sous 48 h.
sfconsultingestuncabinetdeconseil.com · 07 65 55 75 91

Cellule de crise

Sécuriser les soixante premières minutes.

DURÉE	VOLUME	EFFECTIF	TARIF
1 jour	7 h	8 à 12	Sur devis

POUR QUI

- COMEX, directions communication, RSSI, sûreté, RH
- Membres de cellule de crise déjà constituée
- Fonctions responsables d'astreinte ou de continuité

AXES PÉDAGOGIQUES

- 01 Les 7 rôles d'une cellule de crise et leurs livrables.
- 02 Le rituel des 15 minutes qui structure la cellule.
- 03 Communication interne, externe, autorités — la matrice.
- 04 Sécuriser les 60 premières minutes d'un incident.

PARCOURS X · DÉROULÉ & TARIFS

Déroulé pédagogique

MATIN · DOCTRINE

- 09:00 Cartographie des risques et typologies.
10:30 Les 7 rôles et leurs livrables.
12:00 Rituel des 15 minutes — mise en place.

APRÈS-MIDI · EXERCICE CIBLÉ

- 14:00 Briefing scénario — cellule constituée.
14:30 Exercice — 90 min, pression réaliste.
16:30 Débrief + matrice de communication.

SESSIONS · 2026

- ◆ Paris · 24 septembre 2026
- ◆ Paris 8e · 26 novembre 2026
- ◆ Sur mesure · Bruxelles · Genève · Luxembourg
- ◆ Lyon · 29 octobre 2026
- ◆ Bordeaux · 17 décembre 2026

TARIFS · 3 FORMULES

AUDIT & DOCTRINE

18 500 €

/ mission

TTC · TVA non applicable (art. 293 B du CGI)

EXERCICE GRANDEUR RÉELLE · 1 J

21 500 €

/ exercice

HOTLINE 24/7 · 12 MOIS

12 000 €

/ an

INSCRIPTION · RÉSERVER UNE PLACE

En ligne · paiement sécurisé Stripe · confirmation sous 48 h.
sfconsultingestuncabinetdeconseil.com · 07 65 55 75 91

PARCOURS XI · LEA · LEADERSHIP SOUS TURBULENCE

Leadership sous turbulence

Tenir la posture. Aligner l'équipe. Décider quand personne ne veut décider.

DURÉE	VOLUME	EFFECTIF	TARIF
1 jour	7 h	8 à 12	1 500 €

POUR QUI

- Dirigeants portant des décisions impopulaires
- Membres de COMEX en séquence de transformation
- Chefs de projet à fort enjeu sous tension d'équipe

AXES PÉDAGOGIQUES

- 01 La posture du dirigeant sous pression.
- 02 Aligner sans écraser — le brief qui engage.
- 03 Décider impopulaire — dire, faire, tenir.
- 04 Transformer la crise en récit fédérateur.

INCLUS · Livret · Vidéo débrief · Rapport nominatif · Rappel J+30

PARCOURS XI · DÉROULÉ & TARIFS

Déroulé pédagogique

MATIN · POSTURE & ALIGNEMENT

- 09:00 Diagnostic de posture — grille personnelle.
10:30 Alignement de l'équipe — le brief qui engage.
12:00 Exercice croisé — verbaliser une décision dure.

APRÈS-MIDI · DÉCIDER IMPOPULAIRE

- 14:00 Dire, faire, tenir — les 3 temps.
15:30 Mise en situation filmée — annonce difficile.
16:30 Débrief individuel + plan à 30 jours.

SESSIONS · 2026

- ◆ Paris · 1 octobre 2026
- ◆ Paris 16e · 3 décembre 2026
- ◆ Sur mesure · Bruxelles · Genève · Luxembourg
- ◆ Lyon · 5 novembre 2026
- ◆ Marseille · 17 décembre 2026

TARIFS · 3 FORMULES

APPUI À CHAUD

1 500 €

/ séance 90 min

TTC · TVA non applicable (art. 293 B du CGI)

CYCLE DIRIGEANT · 10 SÉANCES

15 900 €

/ cycle

SPRINT COMEX · 3 SÉANCES

6 900 €

/ sprint

INSCRIPTION · RÉSERVER UNE PLACE

En ligne · paiement sécurisé Stripe · confirmation sous 48 h.
sfconsultingestuncabinetdeconseil.com · 07 65 55 75 91

Inscription, *règlement, garanties.*

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Inscription en ligne sur sfconsultingestuncabinetdeconseil.com — paiement sécurisé Stripe. Confirmation nominative sous 48 h. Une convocation détaillée vous est adressée 10 jours avant la session.

RÈGLEMENT

Paiement en ligne, virement bancaire ou mandat administratif. Facilités possibles en 3 fois sans frais pour les parcours de 3 jours et plus. Facture nominative remise dès validation.

FISCALITÉ

Tarifs exprimés en euros TTC. TVA non applicable — art. 293 B du CGI. Aucune démarche OPCO. Frais pédagogiques, supports et pauses inclus. Restauration et hébergement à la charge du participant.

ANNULATION & REMBOURSEMENT

Toute annulation reçue au moins 7 jours avant le début de la session ouvre droit à un remboursement de 30 % du montant total de la formation choisie, sur présentation d'un justificatif valable (raison médicale, professionnelle ou familiale grave). Passé ce délai, la place peut être reportée sur une session ultérieure dans les 12 mois.

CONFIDENTIALITÉ

Vos cas, dossiers et enregistrements vidéo restent votre propriété. Aucune diffusion, aucune publication, aucun usage marketing sans votre accord écrit.

SF CONSULTING

LEADERSHIP · NÉGOCIATION · CRISE

« *Ce catalogue est une invitation
à ne plus subir la pression.* »

PROCHAIN PAS

Réservez un échange stratégique offert.
30 minutes cadrées — sans engagement.

calendly.com/tchitchi1461/30min

→ **RÉSERVER MON ÉCHANGE**

sfconsultingestuncabinetdeconseil.com

contact@sfconsultingestuncabinetdeconseil.com

07 65 55 75 91

SF CONSULTING — MMXXVI — ÉDITION LIMITÉE

Tous droits réservés — reproduction interdite sans autorisation écrite.