

CONFIANCE & FOCUS
pour Améliorer la Performance et la Collaboration en Milieu de Travail

CONFÉRENCES
ATELIERS
COACHING INDIVIDUEL
OUTILS

L'ACADÉMIE PAR LA PENSÉE
(THINK Yourself® ACADEMY)

Nathalie Plamondon-Thomas

Spécialiste en Confiance - Autrice de huit Best-Sellers internationaux

L'ACADÉMIE PAR LA PENSÉE

Une Solution Complète

L'un de ces défis vous semble familier?

- ◆ Plusieurs de nos employés sont limités par un manque de confiance en eux.
- ◆ Nous jouons trop souvent le rôle d'arbitre ou de « parent ».
- ◆ Notre milieu de travail devient parfois un épiceutre de négativité.
- ◆ Trop d'employés sont résistants aux changements pourtant nécessaires.
- ◆ Nous avons besoin de stratégies pour nous débarrasser des discours intérieurs négatifs qui empêchent d'avancer en tant qu'individus, en tant qu'équipe et en tant que compagnie.
- ◆ Nous devons améliorer la collaboration au sein de l'entreprise: Trop d'employés travaillent seuls.
- ◆ Notre personnel a besoin d'outils pour l'aider à devenir plus résilient.
- ◆ Nous avons besoin de focus et de clarté pour nous aider à atteindre nos objectifs.

Je peux vous aider

Qu'il s'agisse de discours inspirants, d'ateliers approfondis, de coaching individuel ou d'outils stratégiques, mon équipe peut vous aider à atteindre vos objectifs!

J'ai consacré ma carrière à aider les autres. Voici ce que j'ai appris:

On n'y arrive pas seul!

Si vous désirez transformer votre milieu de travail, vous aurez besoin du support de vos collègues. Si vous désirez changer votre manière de diriger, vous avez besoin d'une perspective externe - un coach qui vous aidera à atteindre votre plein potentiel.

Bien qu'une conférence soit un excellent point de départ - ce n'est qu'un début! Est-ce qu'une seule séance de sport vous a déjà permis d'atteindre vos objectifs santé? (En tant qu'instructrice fitness certifiée, je connais la réponse...)

Vous ne pouvez pas engendrer des changements durables sans engagement sérieux. C'est pourquoi nous offrons toute une gamme d'options conçues pour vous aider à passer à l'action.

Transformez vos intentions en gestes concrets!

La Solution de l'Académie Par La Pensée



Confiance & Focus pour Améliorer la Performance & la Collaboration en Milieu de Travail

SOLUTIONS de l'Académie Par La Pensée EN UN COUP D'OEIL

1 CONFÉRENCES

PERFORMANCE & RÉSILIENCE

À L'ÉCHELLE DE
L'ENTREPRISE



SENSIBILISATION

Discours inspirants à l'échelle de l'entreprise.

2 ATELIERS

COLLABORATION, PARTICIPATION, LEADERSHIP & PERFORMANCE

DIRECTEURS, GÉRANTS
MEMBRES DE L'ÉQUIPE



MISE EN OEUVRE

Ateliers spécifiques afin d'acquérir les compétences et les outils nécessaires à l'atteinte de résultats.

3 COACHING INDIVIDUEL

ÉLIMINATION DES OBSTACLES

LEADERSHIP,
DIRECTEURS, GÉRANTS



TRANSFORMATION

Séances stratégiques ciblées avec votre équipe de direction pour l'amener à surmonter les obstacles personnels & optimiser les performances individuelles.

4 OUTILS DE RÉUSSITE

INSPIRATION, MOTIVATION, ÉVALUATION & ORIENTATION

À L'ÉCHELLE DE
L'ENTREPRISE



INSPIRATION

Compléments d'apprentissage pour consolider les acquis. Doses hebdomadaires de confiance, d'inspiration et d'idées pertinentes qui solidifieront votre équipe.

COLLECTION de l'ACADÉMIE Par La Pensée

Conférences, Ateliers, Coaching Individuel



Confiance & Focus.
Stimuler la Performance
et Accroître la Résilience



Participation &
Communication.
Travail d'Équipe,
Résolution de Conflits
& Collaboration



Tirer Parti du Leadership,
du Changement et de
la Déstabilisation.
Mobilisation
des Employés
par la confiance



Vente, Collaboration
& Influence.
Créez une Expérience
de Vente Irrésistible!



Un Employé en Santé
est un Employé Heureux.
Stratégies Pratiques &
Simples pour Mener une
Vie Dynamique



Séances Stratégiques
Ciblées avec votre Équipe
de Direction

CHOISISSEZ VOTRE SOLUTION

Trois Niveaux d'Impact

Confiance

Impact Unique

- 1 Conférence ou Atelier
- 1 Capsule Vidéo Personnalisée
- Inscription du Personnel à l'Infolettre de l'Académie PAR LA PENSÉE
- 1 Ressource Électronique de Suivi (Article, Capsule Vidéo)
- 1 Sondage Résumé Post-Événement
- 1 Capsule Vidéo de Suivi
- 3 Livres Format Papier (Prix de Participation)

Valeur de: 12,800\$
Investissement
7,500\$

Stratégique

3 Mois

- 1 Conférence ou Atelier
- 1 Capsule Vidéo Personnalisée
- Inscription du Personnel à l'Infolettre de l'Académie PAR LA PENSÉE®
- 3 Ressources Électroniques de Suivi (Articles, Capsules Vidéo)
- 1 Sondage Résumé Post-Événement
- 3 Livres Format Papier (Prix de Participation)
- 1 Débriefing Virtuel Auprès du Personnel
- Outil en Ligne d'Évaluation de la Personnalité
- 20 Inscriptions à l'une des Formations en Ligne
- Droits limités de Diffusion et Enregistrement de la Présentation
- Livre Électronique pour Chacun des Employés
- 30 Séances Stratégiques Ciblées avec l'Équipe de Direction

Valeur de : 31,000\$
INVESTISSEMENT
6,800\$/mois
pendant 3 mois

Transformation

12 Mois

- 1 Conférence + 3 Ateliers
- 4 Capsules Vidéo Personnalisées
- Inscription du Personnel à l'Infolettre de l'Académie PAR LA PENSÉE®
- 10 Ressources Électroniques de Suivi (Articles, Capsules Vidéo)
- 4 Sondages Résumé Post-Événements
- 12 Livres Format Papier (Prix de Participation)
- 4 Débriefings Virtuels Auprès du Personnel
- Outil en Ligne d'Évaluation de la Personnalité
- 100 Inscriptions à l'une des Formations en Ligne
- Droits limités de Diffusion et Enregistrements des Présentations
- Livre Électronique pour Chacun des Employés
- 120 Séances Stratégiques Ciblées avec l'Équipe de Direction

Valeur de: 123,500\$
INVESTISSEMENT
5,900\$/mois
pendant 12 mois

CONFIANCE & FOCUS
Stimuler la Performance et Accroître la Résilience

LA
CONFIANCE
Par la
Pensée
Conférence



CONFIANCE & FOCUS

Stimuler la Performance et Accroître la Résilience

« Si vous n'apprenez pas comment contrôler vos émotions, vos émotions vous contrôleront. »

Des études récentes démontrent que 85% de la population souffre d'un manque de confiance en eux, tandis que 75% des gens admettent souffrir du syndrome de l'imposteur au travail. Ce discours intérieur négatif conduit à la procrastination et crée un stress inutile, tout en faisant perdre du temps et de l'énergie précieuse. Un discours intérieur négatif crée également une résistance au changement, puisque les employés sont incertains quant à leurs capacités et ils se persuadent qu'ils sont incapables d'acquérir de nouvelles compétences ou de faire face au changement.



Un manque de confiance en soi peut être l'instigateur d'un environnement de travail toxique, d'employés démotivés et d'un taux inutilement élevé de roulement de personnel. Un manque de focus contribue à accroître le stress et réduit considérablement la productivité.

À l'inverse, lorsque les employés apprennent à être plus confiants et à focaliser leurs pensées, ils sont plus heureux, plus inventifs et beaucoup plus productifs. Ils communiqueront avec plus d'assurance et de clarté. Ils seront moins stressés et seront plus enclins à devenir des meneurs au sein de leur équipe.



Et lorsque vos employés sont plus confiants, l'impact se fait ressentir à l'échelle de l'entreprise!

La conférence « LA CONFIANCE Par La Pensée » de Nathalie est captivante, amusante et informative. Qu'il s'agisse d'employés de première ligne qui font face à des difficultés, de vendeurs qui ont du mal à accepter le refus de leurs clients ou de superviseurs qui ont besoin d'un peu de confiance en eux pour assumer leurs nouveaux rôles, le système éprouvé de Nathalie aidera votre équipe à atteindre son plein potentiel!

POINTS-CLÉS

- ◆ **Les Bases du Cerveau:** Ce que la neuroscience nous apprend sur l'exploitation du pouvoir de notre cerveau afin d'atteindre notre plein potentiel et d'améliorer nos performances.
- ◆ **Le Pouvoir de l'Optimisme:** Découvrez un outil efficace qui aidera les employés à rester motivés, même pendant les périodes plus difficiles.
- ◆ **Répondre VS Réagir:** Découvrez une technique simple et efficace qui aidera les employés à adopter une attitude saine face à un conflit ou à une situation de stress.
- ◆ **Travailler dans un But Précis:** Le travail a un impact énorme sur nos vies. Avoir un objectif est la source de motivation #1 au travail! Se concentrer sur le but à atteindre aide les employés à surmonter les obstacles qu'ils rencontrent et à rester motivés.
- ◆ **À Bas le Discours Intérieur Négatif:** Apprenez une technique en deux étapes qui transforme le discours intérieur négatif en discours positif et énergisant.
- ◆ **Diriger pour Changer:** Stratégies pour aider les employés à améliorer leur résilience en accueillant le changement au lieu de le fuir.
- ◆ **Confiance Collaborative:** Des études démontrent que même lorsqu'un seul employé n'est pas aussi performant qu'il pourrait l'être, la performance de l'équipe entière en est affectée. À l'inverse, augmenter la confiance de tous les employés permet d'optimiser les résultats à l'échelle de la compagnie.
- ◆ **Idées = Action:** Tirer parti du pouvoir d'un partenaire de redevabilité pour s'assurer de la durabilité des résultats!

PARTICIPATION & COMMUNICATION: Travail d'Équipe, Résolution de Conflits & Collaboration



LA
COMMUNICATION
Par la
Pensée
Atelier

PARTICIPATION & COMMUNICATION: Travail d'Équipe, Résolution de Conflits & Collaboration

Les gens ne quittent pas leur emploi. Ils quittent le patron qu'ils ne respectent pas, ou le collègue qui les rend fous!

Les employés démotivés et les taux élevés de rotation du personnel sont extrêmement coûteux. Le présentéisme, c'est-à-dire lorsque les employés se présentent au travail, mais ne se présentent pas pour travailler, est également un énorme gouffre financier qui est souvent négligé. Des relations interpersonnelles solides sont essentielles pour un corps d'emploi sain, heureux et, au final, pour une entreprise plus rentable.

En dotant vos équipiers d'outils leur permettant de reconnaître leur style de personnalité et d'identifier ce qui les motive, vous contribuerez à créer un environnement de travail positif et

axé sur les points forts de votre équipe. Avec l'aide du STYLE L.I.S.T, outil d'évaluation de la personnalité, cet atelier permet à ses participants d'en apprendre plus sur eux-mêmes, ce qui leur permet de mieux communiquer et d'améliorer leurs relations interpersonnelles.

En apprenant à vos employés à reconnaître leur propre style ainsi que celui de leurs collègues, de leurs subordonnés et de leurs supérieurs, vous leur permettrez de mieux comprendre les différences entre les types de personnalité.

En leur donnant des outils de communication appropriés à chaque type de

personnalité, chacun se sentira entendu et apprécié. Un environnement de travail qui mise sur le respect, l'amitié et la collaboration sera ainsi établi.

En veillant à ce qu'ils puissent communiquer efficacement à l'intérieur et à l'extérieur de l'organisation, les employés profiteront d'un environnement de travail qui réduira le taux de rotation du personnel et d'absentéisme, en plus d'offrir un lieu que les gens apprécieront.

Oui, aller travailler peut être AGRÉABLE!



POINTS-CLÉS

- ◆ **Exploiter la Différence:** Découvrez les quatre styles de personnalité à l'aide de l'outil d'évaluation de la personnalité STYLE-L.I.S.T. et exploitez les forces du Leader, de l'Influenceur, du Supporteur et du Penseur.
- ◆ **Les 6 Niveaux du Succès:** Familiarisez-vous avec les six couches neurologiques qui doivent être travaillées afin d'opérer un changement positif.
- ◆ **Éliminer les Barrières:** Découvrez comment créer un environnement qui favorise la collaboration et la convivialité.
- ◆ **Pardon?** Apprenez un langage spécifique qui aidera tout le monde à mieux communiquer avec chaque style de personnalité.
- ◆ **Du Conflit à la Coopération:** Améliorez la capacité d'écoute de vos employés afin que chacun se sente écouté et apprécié. Apprenez ce qui est à éviter avec chaque style pour esquiver les conflits, les résoudre ou gérer les conversations difficiles.
- ◆ **Conserver vos Employés:** Augmentez le taux de rétention des employés et améliorez la dynamique d'équipe en repérant les croyances limitantes, en les recadrant et en identifiant les valeurs importantes pour chaque style de personnalité.
- ◆ **Faites-moi Confiance!** Créez un environnement qui assurera une interaction plus ouverte et honnête entre chaque style de personnalité, tout en comprenant qui sont les employés en tant qu'individus. La confiance et le respect augmentent lorsque les employés se considèrent comme des personnes, au-delà de leur titre ou de leur rang dans l'entreprise.
- ◆ **Travailler dans un But Précis:** Découvrez les moteurs internes de vos employés, ce qui les motive à venir travailler chaque jour et comment les encourager à donner le meilleur d'eux-mêmes.

**TIRER PARTI DU LEADERSHIP,
du CHANGEMENT et de la DÉSTABILISATION.
Mobilisation Des Employés Par La Confiance**



TIRER PARTI DU LEADERSHIP, du CHANGEMENT et de la DÉSTABILISATION. Mobilisation Des Employés Par La Confiance

Diriger ne consiste pas
à dire aux gens
ce qu'ils doivent faire.
Diriger, c'est plutôt leur
apprendre à découvrir
par eux-mêmes
ce qu'ils doivent faire.

Pour motiver et inciter vos employés à agir, vous devez trouver l'étincelle qui inspirera et enflammera vos employés. Apprendre ce qui motive les membres de l'équipe et comment communiquer efficacement avec chaque style de personnalité aidera vos dirigeants à mener plus efficacement, avec beaucoup plus de confiance.

En encourageant vos dirigeants à adopter un « état d'esprit de coaching », vous créez un environnement d'équipe plus collaboratif et plus productif. En apprenant à vos dirigeants à utiliser un langage inclusif, ils disposeront d'outils pour gérer les conflits, pour traiter des conversations difficiles, pour instaurer la confiance et pour éliminer les barrières au travail!

Nous vivons dans une réalité en constante évolution. L'apprentissage de stratégies permettant de gérer des émotions fortes (comme la peur de l'inconnu) permettra aux dirigeants de développer la confiance au sein de leur équipe afin que les employés soient plus réceptifs au changement.



POINTS-CLÉS:

- ◆ **Mieux Comprendre vos Employés:** Découvrez les quatre styles de personnalité à l'aide de l'outil d'évaluation de la personnalité STYLE-L.I.S.T. et identifiez la différence entre un Leader, un Influenceur, un Supporteur et un Penseur.
- ◆ **Les 6 Niveaux du Leadership:** Familiarisez-vous avec les six couches neurologiques qui doivent être travaillées afin d'établir des relations de confiance au sein de votre équipe.
- ◆ **Je Veux Voir votre Patron:** Découvrez comment créer un environnement qui favorise l'accessibilité et l'ouverture.
- ◆ **Le Pouvoir de la Communication:** Apprenez un langage spécifique qui vous aidera à mieux communiquer avec vos employés.
- ◆ **Travailler dans un But Précis:** Découvrez les moteurs internes de vos employés, ce qui les motive à venir travailler chaque jour et comment les encourager à donner le meilleur d'eux-mêmes.
- ◆ **Du Conflit à la Coopération:** Améliorez la capacité d'écoute de vos employés afin que chacun se sente écouté et apprécié. Apprenez ce qui est à éviter avec chaque style pour esquiver les conflits, les résoudre ou gérer les conversations difficiles.
- ◆ **Conserver vos Employés:** Augmentez le taux de rétention des employés et améliorez la dynamique d'équipe en repérant les croyances limitantes, en les recadrant et en identifiant les valeurs importantes pour chaque style de personnalité.
- ◆ **Faites-moi Confiance!** Créez un environnement qui assurera une interaction plus ouverte et honnête entre chaque style de personnalité, tout en comprenant qui sont les employés en tant qu'individus. La confiance et le respect augmentent lorsque les employés se considèrent comme des personnes, au-delà de leur titre ou de leur rang dans l'entreprise.


VENTE, COLLABORATION & INFLUENCE.
Créer Une Expérience De Vente Irrésistible!



LES
VENTES
Par la
Pensée

Atelier

VENTE, COLLABORATION & INFLUENCE. Créer Une Expérience De Vente Irrésistible!



Avez-vous déjà entendu : « La vente, c'est difficile et décourageant. » Ou : « La vente me donne l'impression d'être trop insistant. »

Qu'ils appartiennent au département du marketing, de la comptabilité, de la production ou des ventes, tous les membres de votre organisation sont impliqués dans la vente. Vous pourriez avoir le meilleur produit ou offrir les services les plus remarquables, mais si vous ne savez pas comment les vendre, votre entreprise ne survivra pas.

Certaines techniques de vente fonctionnent avec certaines personnes, mais pas avec tout le monde. Cet atelier apprend à votre

équipe à utiliser l'outil d'évaluation de la personnalité STYLE-L.I.S.T. de manière à pouvoir identifier le style de personnalité d'un acheteur potentiel. Connaître le style de l'acheteur permet d'adapter sa communication et sa stratégie de vente en fonction de ce style, de créer une meilleure relation, de mieux comprendre ses besoins et ce qui le pousse à acheter. Ultimement, cela peut vous aider à positionner l'ensemble de votre entreprise comme étant la solution à leur problème.

Découvrez comment optimiser la manière dont vos employés vendent vos produits et services. Générez un taux de conversion des ventes plus élevé. Faites grimper en flèche les scores de satisfaction de vos clients et augmentez considérablement votre taux de fidélisation. Vos employés quitteront cet atelier avec des connaissances faciles à appliquer, une nouvelle compréhension de leur relation avec l'argent et une nouvelle façon de se percevoir en tant que professionnels de la vente.

LES
VENTES
Par la
Pensée

Atelier

POINTS-CLÉS

- ◆ **Comprendre vos Acheteurs:** Découvrez les quatre styles de personnalité des acheteurs à l'aide de l'outil d'évaluation de la personnalité STYLE-L.I.S.T. : Le Leader, l'Influenceur, le Supporteur et le Penseur.
- ◆ **Les 6 Niveaux du Succès:** Familiarisez-vous avec les six couches neurologiques qui doivent être travaillées afin d'établir un lien de confiance, ce qui mènera ultimement à une vente.
- ◆ **Trouver des Clients:** Identifiez vos principales opportunités de réseautage.
- ◆ **Suivi Jusqu'au Bout:** Apprenez les comportements spécifiques pour systématiser le processus de vente et garantir un flux constant de nouveaux clients, assurer le suivi des clients actuels et fidéliser les clients à vie.
- ◆ **La Vente & L'Écoute :** Améliorez les capacités d'écoute de vos employés afin que les clients se sentent entendus et appréciés. Adopter un état d'esprit de résolution de problèmes et de partenariat, au lieu d'un état d'esprit de vente, fait une énorme différence du point de vue des acheteurs.
- ◆ **Un bon État d'Esprit:** Transformez les croyances limitantes sur la vente qui peuvent mener les gens à penser que la vente est trop intimidante ou qu'elle leur donne l'impression d'être insistants. En comprenant ce qui est important pour chacun des styles d'acheteurs, vous augmenterez la probabilité de conclure une vente.
- ◆ **Motivation:** Comprendre les motivations de votre client permettra à votre équipe de vente de mettre en évidence les avantages les plus pertinents pour l'acheteur.

La Vente & la Confiance: Comprenez qui est réellement votre client afin d'établir une relation de confiance.

**UN EMPLOYÉ EN SANTÉ EST UN EMPLOYÉ PRODUCTIF:
Stratégies Pratiques & Simples
pour Mener une Vie Dynamique**



UN EMPLOYÉ EN SANTÉ EST UN EMPLOYÉ PRODUCTIF: Stratégies Pratiques & Simples pour Mener une Vie Dynamique

Les employés qui mangent sainement sont 25% plus susceptibles d'être plus performants au travail.

De plus en plus d'études soulignent le lien entre la santé et la productivité. Selon les recherches, les employés qui mangent sainement sont 25% plus susceptibles d'accroître leurs performances au travail, tandis que les employés qui font de l'exercice trois fois par semaine pendant au moins 30 minutes sont 15% plus susceptibles d'être plus performants au travail.

Les employés en bonne santé globale ont plus d'énergie physique et mentale, prennent moins de journées de congé pour cause de maladie et sont plus enclins à garder leur emploi. De plus, les employés en santé se remettent plus rapidement de petits soucis de santé et courent moins de risques

de succomber à une maladie à long terme. Les études sont claires : Investir dans la santé de vos employés vous permettra d'économiser à long terme, ce qui en vaut largement l'investissement financier. De plus, c'est la bonne chose à faire!

Vos employés, pour la plupart, savent probablement ce qu'ils doivent faire pour rester en bonne santé, mais trop souvent, ils trouvent des excuses comme : « Je n'ai pas de volonté! » ou « Je suis trop occupé! ». Cette présentation fournira des stratégies concrètes à vos employés, ce qui les aidera à surmonter ces excuses et ce discours intérieur négatif - des stratégies simples et efficaces qu'ils pourront appliquer dans leur vie de tous les jours.



L'atelier EN SANTÉ Par La Pensée fournit des conseils et des stratégies pour mener une vie dynamique. Nous commencerons par un quiz sur les mythes et les vérités concernant la santé et la forme physique, notamment : Comment monter des plans alimentaires pour une alimentation optimale; ce qu'il faut manger avant et après une séance d'entraînement; comment se convaincre de faire de l'exercice; comment transformer ses croyances limitantes sur la santé; comment créer des habitudes qui mèneront à des résultats à long terme.

POINTS-CLÉS:

- ◆ **C'est Important:** Un quiz amusant démystifiant certaines croyances sur la santé qui aidera les participants à comprendre les nombreux avantages d'une bonne santé globale.
- ◆ **Les 6 Niveaux de la Santé:** Familiarisez-vous avec les six couches neurologiques qui doivent être travaillées afin de mener une vie dynamique.
- ◆ **Créer un Environnement Sain:** Découvrez quatre conseils pour créer un environnement propice à une meilleure santé globale.
- ◆ **Bon Comportement:** Six comportements clés à adopter pour un mode de vie plus sain.
- ◆ **Compétences Santé:** Quatre compétences qui sont accessibles à tous et qui permettront à vos employés de passer à la vitesse supérieure en matière de santé.
- ◆ **Croyances Saines:** Transformez six croyances limitantes courantes qui peuvent freiner vos employés lorsqu'il s'agit de leur santé.
- ◆ **Identité en Santé:** Trois ancrages identitaires communs qui empêchent les gens de progresser.
- ◆ **Un But Précis:** Comment le fait de relier vos objectifs santé à un objectif plus vaste vous permettra de rester motivé et d'inspirer ceux qui vous entourent.

NATHALIE

Fait une Différence

« La manière dont Nathalie m'a expliqué comment changer ma façon de penser a fait de cette session l'une des plus marquantes. Elle a changé ma vision des choses, ce qui pourra potentiellement m'aider à débloquer des MILLIONS DE DOLLARS en revenus. »

Greg Schinkel, Président,
Unique Training Development

« Il existe une preuve positive que ÇA FONCTIONNE vraiment. Un réel changement d'état esprit s'effectue. »

Sunil Godse. Expert en Productivité,
Auteur de Gut! et Fail Fast. Succeed Faster.

« ...très COMPÉTENTE, SYMPATHIQUE et capable d'expliquer les choses de manière simple et pertinente. Mon personnel évoque très souvent sa présentation. »

Anthony Crage,
Directeur des Achats - SPUD.COM

« J'ai adoré sa TECHNIQUE : " Avant, je... Maintenant, je... " Merci infiniment pour ce changement! »

Sylvia Plester-Silk,
On Purpose Consulting

« La séance la plus UTILE et SIGNIFICATIVE de toute la convention CAPS (Canadian Association of Public Speakers). »

Donald Cooper, Consultant en Gestion Internationale & BConférencier d'affaires

« Lorsque Nathalie entre dans la pièce, son CHARISME, son ÉNERGIE contagieuse et sa personnalité COLORÉE captent l'attention... sa capacité à créer une connexion avec son public, au niveau personnel et professionnel, est incroyable! »

Jen Langan, Gérante des Ventes de l'Ouest
Indigo Natural Products

« J'ai suggéré à notre siège social de considérer cette présentation comme étant la norme lorsque l'on parle d'une séance réussie! »

Nathan Froese, Gérant de Magasin
Community Naturals

« J'ai acquis les compétences nécessaires pour pouvoir rephraser mes CROYANCES LIMITANTES de manière à ce qu'elles deviennent une affirmation en laquelle je crois. Merci de m'avoir rappelé que le monde entier m'attend. »

Yvonne Weld, The Weld Group

NATHALIE PLAMONDON-THOMAS

Spécialiste en Confiance



Nathalie travaille auprès d'organisations qui souhaitent inculquer la confiance en soi et le focus à leur équipe afin d'augmenter la productivité, la performance et les profits de leur entreprise. Elle est la fondatrice et PDG de l'Académie PAR LA PENSÉE (THINK Yourself® ACADEMY), offrant des conférences, des ateliers, des formations en ligne à la fine pointe, des stratégies d'affaires et du coaching individuel personnalisé. Elle est l'autrice de quinze livres portant sur le succès, la communication, le bien-être et la pensée positive. Elle combine plus de 10 ans d'expérience en ressources humaines, 25 ans d'expérience en vente et plus de 30 ans dans l'industrie du conditionnement physique. En 2007, elle a été nommée « Instructrice Fitness de l'Année » au Canada et en 2021 elle a reçu l'hommage de Présentatrice canfitpro de l'année pour le Canada . Elle est une conférencière dynamique et intéressante qui capte votre attention à l'aide d'histoires et d'analogies pertinentes.

Au cours des 30 dernières années, elle a inspiré plus de 100 000 spectateurs et a permis à des milliers de clients à travers le monde de se débarrasser de leur discours intérieur négatif. Elle siège sur le conseil d'administration national de l'association CAPS, l'Association Canadienne de Conférenciers Professionnels. Elle utilise de nombreuses techniques et processus ciblés lors de ses séances avec ses clients afin que ceux-ci puissent atteindre leur plein potentiel. Elle leur permet de trouver la confiance, le focus et la clarté dont ils ont besoin pour pouvoir performer à un rythme rapide dans un monde en constante évolution.

Vous pouvez mener un cheval à la fontaine, mais vous ne pouvez pas le forcer à boire. Pourtant, Nathalie en est capable.