



LES JOURNEES, FORMATIONS ET ATELIERS PEDAGOGIQUES

Professionnelles de la Petite Enfance

**COMMUNICATION - EMOTIONS - EVEIL
NEUROSCIENCES - PARENTALITE - MANAGEMENT**

WWW.MERAKI-FORMATION.FR



Laurence RUBIO NAWROSKI

Créatrice et Dirigeante
de MERAKI

Infirmière Puéricultrice, j'ai d'abord exercé en Protection Maternelle et Infantile où j'assurais les consultations Parentales et l'accompagnement des assistantes maternelles. J'ai ensuite rejoint le service de cardio pédiatrie à l'Hôpital Necker Enfants Malades puis me suis consacrée à la gestion des établissements Petite Enfance en tant que responsable de Multi accueil, crèche familiale et enfin directrice de crèche collective pour la Fonction Publique.

Ces années d'expériences m'ont amené à renforcer mes actions à la fois sur les valeurs humaines au cœur des équipes notamment par le biais d'ateliers de Qualité de Vie au Travail et de communication mais également à développer les compétences des professionnelles sur les besoins de l'enfant, la cohérence de notre accueil et des activités proposées en lien avec son développement ainsi que le soutien à la parentalité.

Pour la partie Petite Enfance, j'interviens aujourd'hui auprès des professionnelles (assistantes familiales, assistantes maternelles, Auxiliaires de puériculture, infirmières puéricultrices et éducatrices de jeunes enfants lors de formations, conférences, journées pédagogiques ou ateliers thématiques.

Je suis également formatrice certifiée et coach professionnelle (détentrice du Titre RNCP). Je suis également titulaire d'une certification en neuro-pédagogie obtenue auprès de l'université de Harvard.

Enfin, je me suis, ces dernières années, spécialisée en intelligence émotionnelle et gestion du stress à l'UAM de Madrid. Coach certifiée en programmation Neuro Linguistique à Palo Alto (USA), j'ai créé en 2021 « Meraki » un organisme de formation et de coaching centrée sur la QVCT (Qualité de Vie et des Conditions de Travail) qui propose des formations, des accompagnements d'équipe et des bilans de compétences pour les professionnelles en transition ou porteurs de projets.



FORMATION, CONSEIL ET COACHING

**Loin des standards de la formation et du conseil,
MERAKEI propose une expérience au cœur des relations humaines !**

MERAKEI est un cabinet de formation, de coaching et de conseil qui mise sur l'Humain comme clé de performance de votre entreprise.

Nous proposons des actions de formation, des conférences, des bilans de compétences et des ateliers de cohésion d'équipe.
Nous visons l'optimisation de la **performance professionnelle**, des **compétences professionnelles, relationnelles, managériales** et également de la **qualité de vie au travail**.

AU COEUR DES RELATIONS HUMAINES

HUMAIN - SUR-MESURE - SUIVI QUALITÉ À 6 MOIS

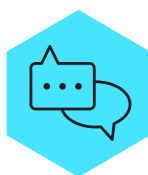
FORMATIONS

Gestion du stress, communication,
prévention des conflits,
Analyse Transactionnelle ...



RENCONTRES

Petit-déjeuner Bien-Être,
Ateliers journée Bien-Être ...



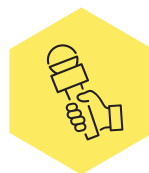
BILANS DE COMPÉTENCES

Réussir votre Reconversion et
mobilité professionnelle,
Redonner du sens au travail...



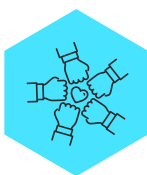
CONFÉRENCES

Petite Enfance, Prévention des
risques psychosociaux et de
l'épuisement ...



TEAM BUILDING ET COACHING COLLECTIF

Cohésion d'équipe, partage des
valeurs de l'entreprise,
Motivation et performance...



CONSEIL EN ENTREPRISE

Accompagnement managérial,
Stratégie et performance
commerciale





UNE EXPERTISE UNIQUE

Nos prestations s'enrichissent des neurosciences, de techniques de coaching performantes pour développer vos compétences. Notre champ d'intervention est élargi pour mieux vous servir. Nous investissons sur de nouvelles approches dans le cadre de notre pôle recherche et développement.



DES PRESTATIONS HAUT DE GAMME



Pour mieux vous satisfaire, nous veillons à vous apporter un engagement qualité au quotidien, des intervenants sélectionnés avec soin aux compétences spécifiques et certifiées, des supports de formation mis à jour en continu, un suivi satisfaction Clients sur plusieurs mois.



UNE OFFRE SUR-MESURE

Meraki s'inscrit dans une démarche d'accompagnement sur-mesure : Un entretien préalable, la cocreation du projet d'accompagnement, l'ajustement à vos valeurs et stratégies d'entreprise. Meraki vous propose une expérience unique ajustée à vos besoins.





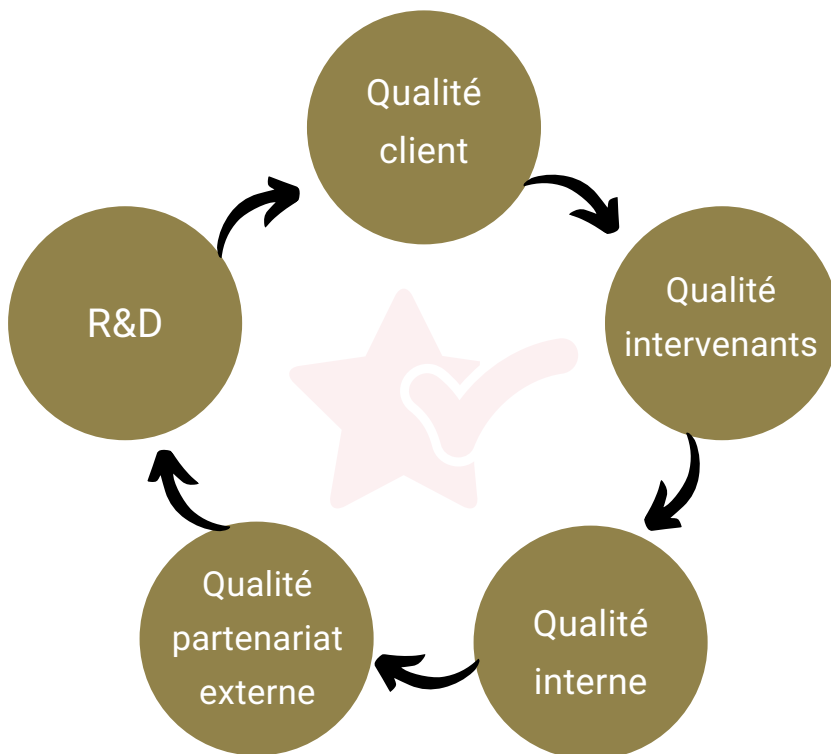
MERAKI

Un engagement de qualité !

MERAKI a obtenu la **certification QUALIOPi** et fait de la qualité sa priorité pour mieux vous satisfaire. Meraki rejoint également le cercle des acteurs de la compétence en signant la **charte qualité** et en s'engageant à en respecter les critères qualités.

MERAKI fait partie d'un **réseau de professionnels** investis dans l'accompagnement au développement des entreprises.

Enfin, MERAKI se consacre à la **recherche et au développement** pour toujours vous apporter les solutions les plus innovantes et ajustées à vos besoins.





UNE DEMARCHE ENVIRONNEMENTALE

Notre entreprise participe à la réduction des émissions de gaz à effet de serre en choisissant des véhicules électriques, l'envoi et l'archivage dématérialisés, l'usage de papiers recyclés, le recours aux énergies à faibles consommations et en misant sur l'usage de la visioconférence pour limiter les déplacements.



LE SOCIAL AU COEUR DE MERAKI



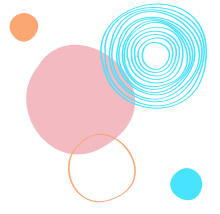
C'est l'un des aspects les plus importants chez MERAKI. Au quotidien nous veillons au confort de nos collaborateurs et à leur bien-être en adhérant par exemple à la charte QVT des acteurs de la compétences, en modulant le rythme du travail et permettant un équilibre vie professionnelle / vie personnelle dans le respect de tous.



UNE OFFRE LOCALE

MERAKI soutient l'économie locale en choisissant des partenaires locaux et en concentrant essentiellement son énergie et ses actions sur la région. Elle fait aussi preuve de transparence auprès de partenaires et de ses clients.





LES CONFÉRENCES ET ATELIERS

PROFESSIONNEL

QUALITE

SUR-MESURE





JOURNEES PEDAGOGIQUES

Les journées pédagogiques sont créées en partenariat avec vous. Un entretien préalable permet d'identifier les éléments essentiels de la structure (projet, équipe, contexte, demande ...) pour ajuster le déroulement de journée à vos besoins. Vous et votre équipe validez la thématique et la forme (conférence / atelier). L'intervention peut être sur la journée entière ou seulement sur une partie.



ANALYSES DE PRATIQUES



Les échanges autour des pratiques professionnelles sont planifiés en fonction de votre organisation en interne afin de faciliter la continuité de service. L'objectif est de permettre un temps d'échange pour permettre aux professionnelles d'aborder les problématiques rencontrées, de prendre du recul et de progresser dans leur pratique.



ATELIERS



Vous choisissez la thématique et nous organisons un atelier d'échange, un café professionnel ou une rencontre parent autour d'un petit-déjeuner ou d'un moment en journée. L'occasion de rassembler les professionnel.le.s autour d'un sujet centré sur l'enfant et sa famille et de fédérer l'équipe autour du projet d'établissement.





EXEMPLES DE SUJETS ABORDÉS

Les émotions de l'enfant
Le cerveau de l'enfant
L'éveil et la créativité
La colère chez l'enfant
Soutien à la parentalité
Les intelligences multiples
L'approche Snoezelen

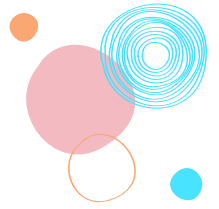
Pour l'équipe :

La gestion du stress
La communication en équipe
La cohésion d'équipe
Le projet d'accueil

LES DIFFÉRENTS FORMATS :

Les conférences (1 à 2 heures)
Les ateliers professionnels
Les journées pédagogiques
Les rencontres thématiques Parents / professionnels





LES NOUVEAUX SUJETS DE CONFERENCE

PROFESSIONNEL

QUALITE

SUR-MESURE



CONFERENCE NEUROSCIENCES



LE SUJET

01

Dans quelles mesures les dernières découvertes en Neurosciences peuvent permettre aux professionnel.les de la Petite Enfance de mieux accompagner les enfants dans leur développement et leur épanouissement ?

LE DEROULEMENT

02

La conférence proposée s'articule autour de plusieurs points majeurs qui relient le développement cérébral de l'enfant à son développement global : affectif, cognitif, social ... A partir des notions de bases essentielles en Neurosciences, nous allons voir ensemble comment nos actions et l'accueil proposé à l'enfant peuvent impacter son développement et/ou lui permettre de s'épanouir.

LES OBJECTIFS

Cette conférence permettra de :

03

- Transmettre les points clés sur les Neurosciences
- Faire le lien entre les différentes sphères de développement de l'enfant et les applications possibles.
- Donner des points d'appui aux professionnel.les dans leur rôle de soutien à la parentalité.
- Apporter des éléments de réponse aux problématiques rencontrées.

TESTEZ,
vous!

**AVEC LE QUIZZ
EN LIGNE**



PROPOSITION DE PROGRAMME

INTRO

Les enjeux de
l'accompagnement de
l'enfant

PREMIERE PARTIE

Le cerveau de l'enfant, sa
constitution et son
développement

DEUXIEME PARTIE

Les facteurs
environnementaux impactant
son développement

TROISIEME PARTIE

Posture professionnelle et
accueil de l'enfant

QUATRIEME PARTIE

Accompagnement à la
parentalité

CLOTURE

Temps d'échange ouvert

JOURNEE COMMUNICATION EN EQUIPE



PUBLIC

01

La conférence ainsi que les ateliers s'adressent aux professionnels des Etablissements Petite Enfance quelque soit leurs fonctions au sein des crèches : infirmière, infirmière puéricultrice, auxiliaire de puériculture, agent technique...

VOTRE DEMANDE

02

Dans le cadre d'une journée pédagogique collective, notre souhait est d'offrir aux professionnels une journée d'échanges, leur apporter des techniques de communication et des ressources leur permettant de mieux communiquer sur leur lieu de travail et ainsi de développer davantage leur esprit d'équipe.

LES OBJECTIFS

Cet accompagnement vise à :

03

- Optimiser la communication interpersonnelle en équipe,
- Identifier et ajuster leurs stratégies de communication ,
- Développer une communication plus assertive et efficace avec les autres,
- Prévenir et gérer les situations difficiles.



TESTEZ
vous!

**AVEC LE QUIZZ
EN LIGNE**

PROPOSITION
DE PROGRAMME

La conférence

Le matin

La conférence permet d'exposer les points essentiels de communication, transmettre les règles de base et surtout d'aborder les mécanismes psychiques intervenants dans toutes les phases de l'écoute à la gestion des désaccords en passant par les silences.

Les ateliers

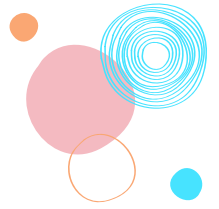
L'après-midi

Deux types d'ateliers sont proposés en groupes mélangés ou en équipe par structure.

L'intérêt de ces ateliers est de se recentrer sur l'individu et de mettre en valeur le potentiel de chacun au sein de l'équipe afin de créer une synergie et une harmonie relationnelle pour ensuite mieux travailler ensemble et également mieux communiquer entre professionnels, avec les responsables et aussi les parents.



LA JOURNÉE



LES ANALYSES DE PRATIQUES PROFESSIONNELLES

ECOUTE

BIENVEILLANCE

RESPECT





LES 5 POINTS CLES DE L'ANALYSE

L'analyse des pratiques professionnelles permet aux salariés de mieux appréhender leur travail, leurs relations et leurs activités professionnelles. L'analyse des pratiques professionnelles permet aujourd'hui à des personnes exerçant le même métier de se perfectionner et de redonner du sens à leur travail, à leurs relations professionnelles et à leurs missions auprès des enfants et de leur famille.

L'analyse des pratiques permet entre autres aux professionnels de prendre du recul face aux actions réalisées, mais aussi face aux difficultés qu'ils peuvent rencontrer. Le groupe permet d'apprendre à envisager de nouvelles façons de faire, à ouvrir la discussion aux autres.

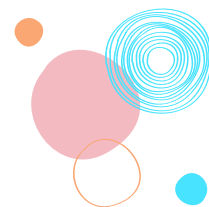
Pour être efficace, l'analyse de pratique doit être faite :

- Régulièrement
- Par un tiers extérieur maîtrisant le sujet de la Petite Enfance
- Entre pairs exclusivement
- Sur des séances de 2 ou 3 heures

PLUS D'INFORMATIONS

www.meraki-formation.fr
contact@meraki-formation.fr
06 49 08 59 46





NOS FORMATIONS

COMPETENCES

COMMUNICATION

QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

ACCUEIL PETITE ENFANCE

MANAGEMENT

PARENTALITE





PETITE ENFANCE

Les émotions de l'enfant
Neurosciences, intelligence et développement de l'enfant
Santé et besoins de l'enfant
Activités, accueil et projet pédagogique
Soutien à la parentalité



MANAGEMENT DE DIRECTION

Manager grâce à l'Intelligence Emotionnelle et collective
Manager Leader : Fédérer et mobiliser son équipe autour du projet d'établissement



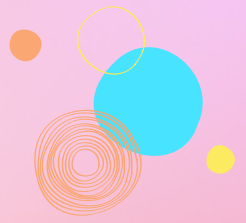
QUALITE DE VIE AU TRAVAIL

Prévention des risques psychosociaux et de l'épuisement professionnelle
Gérer le stress des équipes
Développer les actions visant à réduire l'absentéisme



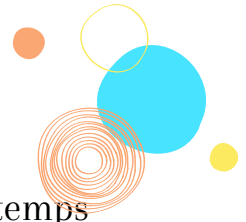
FORMATIONS PROFESSIONNELLES

Formation de formateur
Analyse Transactionnelle
Programmation Neuro Linguistique



COMMUNICATION

Prévention et gestion des conflits
Mieux communiquer grâce à l'Analyse Transactionnelle (niveau 1 et 2)
Optimiser et harmoniser la communication au sein des équipes grâce à la PNL et aux Neurosciences



COMPETENCES

Organisation et gestion du temps
Communiquer efficacement
Mener les entretiens de suivi et annuel
Gagner en efficacité grâce aux Neurosciences

TOUTES NOS INTERVENTIONS

Sont créés :

- Sur -mesure en fonction de vos besoins, de votre contexte, du profil et des attentes des participants.
- Favorisent l'intelligence collective et également l'acquisition des compétences individuelles.
- Bénéficient d'un suivi à 3 mois et 6 mois.
- Répondent aux exigences qualités dans le cadre de notre certification Qualiopi et de nos valeurs piliers de Meraki.



NOS AVIS CLIENTS



Chrystel Bastianaggi

1 avis



★★★★★ il y a 3 jours **NOUVEAU**

Une formation très enrichissante animé par une formatrice particulièrement compétente et de surcroit impliquée.

A recommander sans réserve

Visité en juin



Helene Rogister

2 avis



★★★★★

J'ai participé à une formation sur les neurosciences avec Laurence Nawroski, "Comprendre et accompagner grâce aux Neurosciences (découvertes sur le cerveau)" et j'en ai été ravie. J'ai appris énormément de choses, Laurence est très professionnelle et s'est adaptée au rythme du groupe et à nos demandes. La formation était vaste mais très bien traitée et nous avons eu des informations pour approfondir plusieurs thèmes.

J'espère pouvoir prochainement participer à une autre de ses formations.

Visité en mai 2020



hanen majri osmane

2 avis



★★★★★

Formation neurosciences très enrichissant. Laurence est une formatrice bienveillante, qui aime partager ses connaissances. Répond toujours aux questionnements avec intérêt. Merci

Visité en juin 2021



Julie Blanc

Local Guide · 19 avis · 36 photos



★★★★★

Une formation très enrichissante (neurosciences) avec une formatrice disponible, à l'écoute et réactive à nos besoins. belle expérience

Visité en avril 2021



ILS NOUS FONT CONFIANCE





RETROUVEZ-NOUS DANS LA PRESSE

start

par et pour ceux qui entreprennent sur la Côte d'Azur

#17

start
CONSEILS DE PRO

start
CONSEILS DE PRO

BOOSTEZ VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES

Grâce à la PNL

PAR MERAKI FORMATION

“ PLUS JE DONNE ENVIE
D'ACHETER, MOINS J'AI
BESOIN DE VENDRE ”



Donner Envie, c'est justement ce que permet la Programmation Neuro Linguistique. Cette technique est l'un des meilleurs outils pour faire de votre produit LA solution.

La PNL est un outil de développement personnel et d'accompagnement individuel du changement. Elle favorise la confiance en soi et l'estime de soi. Elaborée en 1972 aux Etats Unis en Californie par John Grinder, professeur de linguistique et Richard Bandler, mathématicien et psychotérapeute, elle est ensuite développée par Robert Dilts.

Comment ?

Ainsi, la PNL va vous permettre de trouver les mots justes pour convaincre votre séducteur client. En oui ! Parce que facile à acheter, c'est avant tout une histoire de coup de cœur.

Une base solide comme point de départ ...

Cette approche principalement sur postulats essentiels dont : repose plusieurs. La carte n'est pas le territoire. Votre vision du monde rapportent qu'il vous. Si votre façon de regarder ne fonctionne pas, essayez autre chose. En somme, posez-vous la question : Comment puis-je faire autrement ? Tout comportement a une intention positive. Il est impossible de ne pas communiquer. L'énigme n'existe pas, ce n'est qu'un feedback.

Le rôle du non verbal

La PNL cherche à établir des liens entre notre pensée d'une part et nos comportements. Les messages qu'évoquent votre langage du corps sont captés par les parties plus profondes de l'inconscient. La PNL est un décodage qui analyse l'ensemble des procédés plus ou moins conscients qui permettent de communiquer sans faire intervenir la parole.

C'est à dire ...

Non seulement, cette approche, va vous révéler à vous-même mais elle va surtout changer votre vision du monde et vous montrer que tout est possible pourvu que l'on y croit vraiment. En effet, votre carte mentale, plus précisément la représentation que vous vous faites du monde qui vous entoure ou de ce que vous vivez n'appartient qu'à vous.

Elle n'est pas la même que celle de votre voisin. Et pour cause ? Elle s'est construite en lien avec : votre éducation, vos expériences de vie ou cours des bonnes ou moins bonnes rencontres et surtout à partir de vos valeurs. En vrai, dans l'idéal que vous vous faites de quelque chose, il n'y a que 20% de réalité. Le reste est une pure projection de votre esprit.

Vous vous sentez parfois limitée(e) ? Vous voulez plus ou mieux ? ... La PNL est faite pour VOUS !

Parfois nous déployons une énergie folle à essayer d'obtenir de meilleurs résultats. Nous vivons les techniques, faisons preuve de créativité ... Et pourtant, c'est la déception, nous n'arrivons pas exactement à l'objectif fixé. Nous sommes en réalité victime trop souvent de nos croyances limitantes, celles qui inconsciemment nous sabotent comme : "le client ne sait pas ce qu'il veut, il est difficile, il est trop exigeant, il veut tout sans investir" ... même si en partie c'est un peu vrai son comportement plus ou moins en opposition lui permet d'exprimer son besoin d'être écouté, reconnu, rassuré ... ou encore privilégié.

Les apports de la PNL dans le domaine commercial

La première étape pour agir sur nos croyances limitantes est de prendre conscience. Ensuite de se demander à quoi elle nous sertent désormais. Il peut s'agir de vieilles croyances qui ne nous sont plus utiles aujourd'hui et qui nous empêchent d'exprimer tout notre potentiel. De même, bien identifier le profil de communicant de votre interlocuteur est un atout considérable pour mieux vendre.

Comment intégrer la PNL en entreprise ?

Les formations en communication interpersonnelle et gestion de conflits font appel à la Programmation Neuro Linguistique. Cette technique est également utilisée et fortement appréciée pour renforcer la cohésion d'équipe lors des journées de Team Building. En réalité la PNL est une approche incontournable pour développer la performance de l'entreprise.

MIEUX COMPRENDRE VOS CLIENTS GRÂCE À LA PNL

Avez-vous besoin de présenter une idée ou un processus complexe d'une manière facile à comprendre ? Une infographie de processus peut donner une explication créative et simplifiée de chaque étape de manière informative.

1/ Se préparer au rendez-vous
Une fois votre objectif clairement défini, visualisez le avec précision. Imaginez vous en situation de réussite. Votre cerveau ne fait pas la différence, il va mobiliser toutes vos ressources.

2/ Être à l'écoute

Certains mots clés peuvent vous orienter. Soyez attentif au non verbal qu'un mot prononcé / Le corps traduit les non-dits et les émotions. Votre observation est un atout.

3 Identifier le type de client

Utiliser le questionnement "que voulez-vous dire par ... ?" et la reformulation du style "Si je comprends bien ... pour approfondir ou clarifier la demande. Soyez attentif aux mots utilisés comme "mais", "toujours", refusez à rester positif et aidez le à visualiser le gain obtenu.

4 Clarifier ses besoins

Conclure

Concluez avec une touche d'émotion qui fera sourire le client du style : "Félicitation, vous faites une bonne affaire !"

Pour plus d'informations, contactez nous à contact@meraki-formation.fr

38 START MAGAZINE

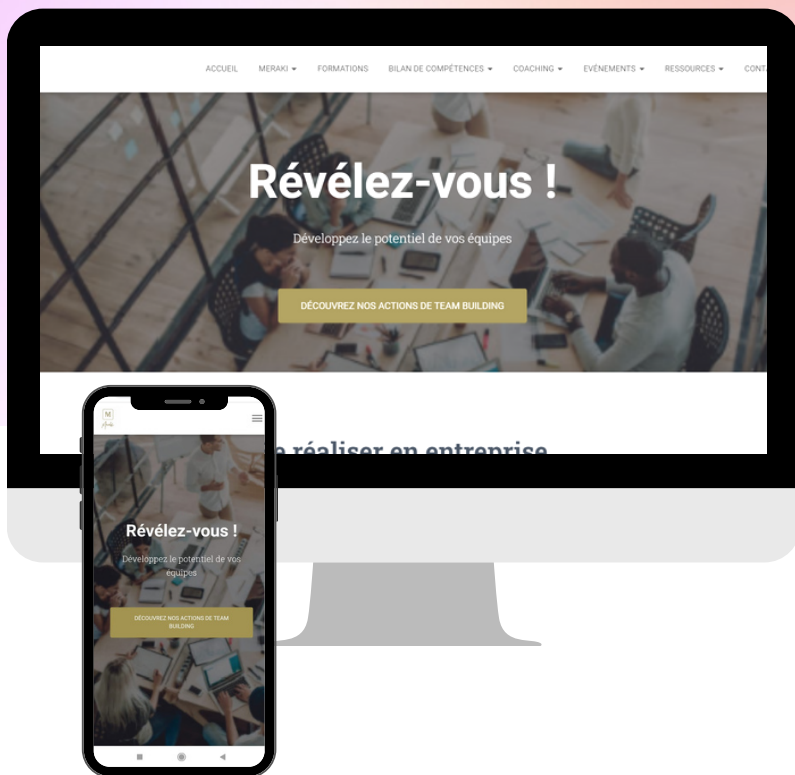
START MAGAZINE 37






RIVIERA PRESS by MERAKI CORP sur LinkedIn :...

START News | Le #nouveau numéro #START est disponible en ligne ! Le dossi...

[in linkedin](https://www.linkedin.com/company/meraki-corp)



 www.meraki-formation.fr
 contact@meraki-formation.fr
 06 49 08 59 46

Au cœur des Relations Humaines

