

iridium

CATALOGUE DE FORMATIONS

Prenez le temps d'en gagner !



ÉDITO



La vie est faite de rencontres et d'expériences. Certaines nous impactent plus que d'autres. Chez IRIDIUM, nous voulons que l'impact de nos formations soit positif et durable à la fois pour les organisations mais avant tout pour les femmes et les hommes qui les font vivre. Nous sommes convaincus que la clef de la réussite individuelle et collective réside dans un alignement entre identité et communication.

Pour l'atteindre, nous proposons des parcours de formation qui développent vos compétences managériales, commerciales, collaboratives, comportementales et avant tout humaines. Basés sur la connaissance de soi et des autres, nos parcours complets sont plébiscités par nos clients pour franchir pas à pas les étapes.

À partir de vos besoins, nous concevons un plan d'actions concret basé sur une ingénierie pédagogique éprouvée. Avec l'envie et l'énergie qui nous caractérisent, nous vous transmettons des clés actionnables dans l'heure. En présentiel ou à distance, chez vous ou chez nous, qu'il s'agisse d'une initiation ou d'un parcours à la carte, nous prenons le temps de vous en faire gagner.



Justine MURIDI
Dirigeante



SOMMAIRE

OBJECTIONS, VOTRE HONNEUR !	4
VOS BESOINS	5
Quelles formations pour répondre à vos besoins ?	5
NOS PARCOURS	8
<i>Nos clients privilégient les parcours de formation pour plus d'impact.</i>	
Communication Interpersonnelle	8
Identité et Engagement	8
Communication Commerciale	8
NOS FORMATIONS	9
Process Communication Model	10
Gérer son temps grâce à la Process Communication	12
Karpman Process Model	13
Ce qui vous rend unique	16
Collaborateur / ambassadeur	17
Trouver les mots justes	19
Cible, persona & proposition de valeurs	20
Copywriting	21
Linkedin	22
Mailing	23
QUI SOMMES-NOUS ?	24
Notre vision & nos méthodes	24
Notre ADN	25
Notre équipe	26
Nos références	27
CONTACT	28
<i>Pour tout vous dire, nous aimons le sur-mesure. Appelons-nous !</i>	

OBJECTION, VOTRE HONNEUR !

VOUS VOUS DEMANDEZ SI LES FORMATIONS IRIDIUM SONT FAITES POUR VOUS CAR :

✦ VOUS N'AVEZ PAS LE TEMPS !

Nos formations s'adaptent en fonction du temps dont vous disposez et du rythme qui vous correspond

ATELIER	DÉCOUVERTE	IMMERSION	EXPERTISE	PARCOURS
1h30	1/2 journée	1 journée	2 journées	Sur-mesure

✦ VOUS N'AVEZ PAS L'ARGENT !

Nos formations peuvent être **prises en charge** par vos OPCO (Opérateur de Compétences), les organismes professionnels agréés par l'Etat. Si besoin, **nous vous accompagnons** pour faciliter vos démarches et vous faire gagner du temps.

✦ VOUS N'AVEZ PAS BESOIN DE VOUS FORMER !

Chez nous, ça s'appelle une **croissance limitante**. Monter en compétence, c'est se donner confiance et travailler son employabilité. C'est aussi un moteur de performance, d'engagement des équipes et de fidélisation des talents.

✦ VOUS AVEZ ENVIE D'UN TEAMBUILDING !

L'intelligence collective, c'est notre dada ! Réunir vos équipes en travaillant sur **le sens, la cohésion et les valeurs** pour des moments fédérateurs et singuliers est notre métier depuis de nombreuses années.

✦ VOUS AVEZ BESOIN DE PREUVES POUR NOUS CROIRE ?

C'est normal, la confiance ça se gagne. 600 apprenants nous ont déjà fait confiance, ils nous attribuent la note de **9,25/10**.

Vous êtes nos clients et nos meilleurs **ambassadeurs** ! Et bien sûr, **nos formateurs sont certifiés** dans leurs domaines de compétences et adeptes de la formation continue.

QUELLES FORMATIONS, POUR QUELS BESOINS ?

DÉCOUVREZ...

VOUS SOUHAITEZ...

	Process Communication®	Karpman Process Model®	Ce qui vous rend unique	Collaborateur / ambassadeur	Trouver les mots justes	Persona & proposition de valeurs	Copywriting	LinkedIn	Mailing
Mieux manager et mieux collaborer	✦	✦	✦	✦					
Mieux vous connaître	✦	✦							
Mieux communiquer avec les autres (pro et perso)	✦	✦							
Savoir anticiper les conflits et les gérer	✦	✦							
Mieux gérer votre temps	✦								
Définir et faire vivre sa mission, sa vision, ses valeurs			✦	✦	✦				
Engager et fidéliser vos collaborateurs			✦	✦					
Proposer un moment fédérateur avec du sens à vos équipes	✦		✦	✦					
Faire de LinkedIn un outil de votre développement					✦		✦	✦	

QUELLES FORMATIONS, POUR QUELS BESOINS ?

DÉCOUVREZ...

VOUS SOUHAITEZ....

	Process Communication®	Karpman Process Model®	Ce qui vous rend unique	Collaborateur / ambassadeur	Trouver les mots justes	Persona & proposition de valeurs	Copywriting	LinkedIn	Mailing
Mieux vendre	✦	✦			✦	✦	✦	✦	✦
Construire un rythme de travail collectif	✦								
Développer l'intelligence collective dans vos organisations	✦	✦	✦						
Recruter et valoriser les talents de votre entreprise	✦		✦	✦				✦	
Affirmer votre identité / votre ADN et donner du sens à vos actions			✦						
Passer à l'action sur vos projets	✦		✦						
Insuffler une nouvelle énergie à vos équipes	✦	✦	✦						

QUELLES FORMATIONS, POUR QUELS BESOINS ?

DÉCOUVREZ...

VOUS SOUHAITEZ....

	Process Communication®	Karpman Process Model®	Ce qui vous rend unique	Collaborateur / ambassadeur	Trouver les mots justes	Persona & proposition de valeurs	Copywriting	LinkedIn	Mailing
Se démarquer / faire la différence sur votre marché	✦	✦	✦	✦	✦	✦	✦	✦	✦
Mieux vous vendre	✦	✦	✦	✦	✦	✦	✦	✦	✦
Adapter / personnaliser votre communication à vos interlocuteurs	✦				✦	✦	✦		
Poser les bases d'une stratégie de communication commerciale					✦	✦	✦		
Identifier vos cibles et mieux leur parler	✦	✦			✦	✦	✦		
Booster votre prospection et développer votre communication commerciale					✦	✦	✦	✦	✦
Faire de l'emailing un outil de votre développement					✦		✦		✦

POURQUOI OPTER POUR UN PARCOURS DE FORMATION ?

Nos formations sont proposées sous forme de **parcours complets** ou à la carte, chez vous ou chez nous (et même ailleurs !). Avec votre équipe ou en immersion avec des participants de tous horizons, en initiation d'1h30 ou plusieurs jours durant, **c'est vous qui choisissez**. Nous sommes là pour vous conseiller et trouver la meilleure formule.

Pourquoi nos clients privilégient nos parcours de formation (2 jours et +) ?

Pouvoir s'entraîner encore et encore | Approfondir les notions initiées | Renforcer ses acquis | Capitaliser sur les effets positifs de la transformation | Investir dans son développement personnel | Maintenir une dynamique positive | Mettre en pratique les apprentissages

COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

1 Process Communication Model - Niveau 1

2 Process Communication Model - Niveau 2

3 Karpman Process Model - Niveau 1

4 Karpman Process Model - Niveau 2

IDENTITÉ & ENGAGEMENT

Uniquement réalisable en intra entreprise

1 Ce qui vous rend unique

2 Collaborateur / Ambassadeur

COMMUNICATION COMMERCIALE

1 Trouver les mots justes

2 Cible, persona & proposition de valeurs

3 Copywriting, mieux écrire pour mieux vendre

4 LinkedIn

5 Mailing

Exemples de parcours

iridium

justine.muridi@agence-iridium.fr | +33(0)6.16.75.92.21

COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

On n'a rien trouvé de mieux que de se parler pour se comprendre

À QUOI ÇA SERT ?

MIEUX SE CONNAITRE

- Être conscient de ses modes de communication
- Prendre conscience de ses besoins psychologiques pour nourrir ses motivations professionnelles et personnelles.
- Apprendre à gérer son stress et prendre soin de soi
- Apprendre à mieux interagir avec les autres
- Contribuer de manière positive au bien-être collectif

MIEUX MANAGER

- Adapter son style de management à ses collaborateurs
- Détecter les leviers de motivation de chacun
- Favoriser les conditions de réussite de ses équipes
- Créer du lien au sein de son équipe
- Réduire les conflits, les incompréhensions et les moments de stress
- Développer sa position managériale

MIEUX COLLABORER

- Appréhender les modes de fonctionnement de ses interlocuteurs
- Reconnaître les atouts de chacun
- Faciliter la compréhension au quotidien : au travail (réunion, visioconférences, téléphone, ...), à la maison et dans son groupe d'amis.
- Fluidifier les échanges
- Construire un rythme de travail collectif

MIEUX VENDRE

- Identifier la structure de personnalité et les besoins de son client
- Trouver les mots justes et le canal de communication adaptés à son client
- Convaincre plus facilement
- Anticiper les objections



PROCESS COMMUNICATION MODEL®

NIVEAU 1

Mieux communiquer pour mieux collaborer | manager | vendre

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✦ Identifier sa structure de personnalité et repérer ses points forts et ses axes d'améliorations
- ✦ Développer sa motivation et ses compétences, favoriser les conditions de sa réussite
- ✦ Mieux comprendre les comportements des autres & adapter sa communication à ses interlocuteurs et à un groupe
- ✦ Identifier les situations sources de stress et apprendre à les gérer

LIVRABLES

- ✦ Profil personnalisé de personnalité
- ✦ Résumé des apprentissages
- ✦ Accès à notre chaîne Youtube
- ✦ Expériences

MODALITÉS

FORMAT

Présentiel
Distanciel

PRÉREQUIS

Inventaire de personnalité

PUBLIC

Managers
Collaborateurs

DURÉE

ATELIER	DÉCOUVERTE	IMMERSION	EXPERTISE
1h30	1/2 journée	1 journée	2 journées

Recommandée !



PROCESS COMMUNICATION MODEL® NIVEAU 2

Expérimenter la Process Communication à travers des exercices ludiques et des mises en situation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✦ Entraîner sa communication en tant que professionnel
- ✦ Développer son observation des modes de communication de son interlocuteur
- ✦ Adapter sa communication écrite à son interlocuteur
- ✦ Adapter son vocabulaire et sa posture à son interlocuteur
- ✦ Adapter sa communication à un groupe
- ✦ Comprendre la notion de scénario et l'anticiper

LIVRABLES

- ✦ Résumé des apprentissages
- ✦ Coconstruits lors de la formation

MODALITÉS

FORMAT

Présentiel
Distanciel

PRÉREQUIS

Process Communication
Model - Niveau 1

PUBLIC

Managers
Collaborateurs

DURÉE

ATELIER	DÉCOUVERTE	IMMERSION	EXPERTISE
1h30	1/2 journée	1 journée	2 journées

Recommandée !

Vous pouvez offrir cette formation à l'un de vos collaborateurs qui en aurait besoin !



GÉRER SON TEMPS GRÂCE À LA PROCESS COMMUNICATION

Utiliser les bénéfices de la Process Communication pour mieux gérer son temps et construire un rythme de travail collectif

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✦ Comprendre nos rapports au temps et celui de nos collaborateurs
- ✦ Prendre connaissance des outils de gestion du temps et savoir utiliser ceux qui nous correspondent
- ✦ Construire un rythme collectif au service de l'entreprise

LIVRABLES

- ✦ Résumé des apprentissages
- ✦ Coconstruits lors de la formation

MODALITÉS

FORMAT

Présentiel
Distanciel

PRÉREQUIS

Process Communication
Model - Niveau 1

PUBLIC

Managers
Collaborateurs

DURÉE

ATELIER	DÉCOUVERTE	IMMERSION	EXPERTISE
1h30	1/2 journée	1 journée	2 journées

Recommandée !

Vous pouvez offrir cette formation à l'un de vos collaborateurs qui en aurait besoin !

KARPMAN PROCESS MODEL®

NIVEAU 1

Comprendre et gérer les conflits

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✦ Comprendre la mécanique du conflit et des incompréhensions
- ✦ Identifier les jeux psychologiques qui se jouent en vous et avec les autres
- ✦ Découvrir comment agir pour ne pas entrer dans le jeu ou en sortir
- ✦ Déjouer les jeux psychologiques au quotidien
- ✦ S'outiller pour pratiquer l'art des relations saines avec son écosystème

LIVRABLES

- ✦ Résumé des apprentissages
- ✦ Livret de formation

MODALITÉS

FORMAT

Présentiel
Distanciel

PRÉREQUIS

Aucun

PUBLIC

Managers
Collaborateurs

DURÉE

ATELIER	DÉCOUVERTE	IMMERSION	EXPERTISE
1h30	1/2 journée	1 journée	2 journées

Recommandée !

Vous pouvez offrir cette formation à l'un de vos collaborateurs qui en aurait besoin !

KARPMAN PROCESS MODEL®

NIVEAU 2

Expérimenter les outils du Dr Karpman à travers des exercices ludiques et des mises en situation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✦ Découvrir des outils complémentaires
- ✦ S'entraîner à déjouer les jeux psychologiques au quotidien
- ✦ Pratiquer l'art des relations saines avec son écosystème

LIVRABLES

- ✦ Résumé des apprentissages

MODALITÉS

FORMAT

Présentiel
Distanciel

PRÉREQUIS

Karpamn Process
Model - Niveau 1

PUBLIC

Managers
Collaborateurs

DURÉE

ATELIER	DÉCOUVERTE	IMMERSION	EXPERTISE
1h30	1/2 journée	1 journée	2 journées

Recommandée !

Vous pouvez offrir cette formation à l'un de vos collaborateurs qui en aurait besoin !

IDENTITÉ ENGAGEMENT

Partager ce qui vous rend unique, c'est faire naître le sens et la cohésion chez vos talents

À QUOI ÇA SERT ?

CO-CONSTRUIRE SON IDENTITÉ

- Définir son projet et s'approprier sa raison d'être
- Partager une vision et coconstruire sa stratégie
- Identifier ses atouts
- Donner du sens
- Affirmer son identité et défendre les valeurs de l'organisation
- Définir sa stratégie de communication et retravailler l'identité visuelle

CÉLÉBRER LES HOMMES ET LES ORGANISATIONS

- Favoriser la cohésion d'équipe
- Créer du lien, fédérer & embarquer les collaborateurs dans un projet commun
- Définir un message qui vous ressemble
- Valoriser les métiers

RECRUTER ET FIDÉLISER DES ÉQUIPES ENGAGÉES

- Développer des mécanismes qui donne à vos équipes et votre écosystème les outils et l'envie de raconter votre entreprise
- Faire de vos collaborateurs vos meilleurs ambassadeurs
- Renforcer la fierté d'appartenance de vos équipes et les fidéliser
- Être reconnu pour votre ADN, vos valeurs et vos conditions de travail
- Recruter et fidéliser grâce à une authentique marque employeur



CE QUI VOUS REND UNIQUE

Fédérer autour de votre projet, votre raison d'être et vos valeurs

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✦ Faire émerger vos atouts et ce qui renforce votre fierté d'appartenance
- ✦ Raisonner autour de votre raison d'être et vos valeurs
- ✦ Se projeter dans l'action
- ✦ Apprendre à vous raconter
- ✦ Partager une vision co-construite de la stratégie
- ✦ Déterminer les actions attendues

LIVRABLES

- ✦ Coconstruits lors de la formation

MODALITÉS

FORMAT

Présentiel
Distanciel

PRÉREQUIS

Aucun

PUBLIC

Managers
Collaborateurs
Parties prenantes

DURÉE

ATELIER	DÉCOUVERTE	IMMERSION	EXPERTISE
1h30	1/2 journée	1 journée	2 journées

Recommandée !

Vous pouvez offrir cette formation à l'un de vos collaborateurs qui en aurait besoin !

COLLABORATEUR AMBASSADEUR

Renforcer la fierté d'appartenance de vos équipes

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✦ Développer des mécanismes qui donne à vos équipes et votre écosystème les outils et l'envie de raconter votre entreprise
- ✦ Faire de vos collaborateurs vos meilleurs ambassadeurs
- ✦ Renforcer la fierté d'appartenance de vos équipes et les fidéliser
- ✦ Être reconnu pour votre ADN, vos valeurs et vos conditions de travail
- ✦ Attirer les talents et renforcer votre notoriété et votre attractivité
- ✦ Valoriser votre singularité pour recruter et fidéliser les talents

LIVRABLES

- ✦ Coconstruits lors de la formation
- ✦ En fonction des objectifs et attentes

MODALITÉS

FORMAT

Présentiel
Distanciel

PRÉREQUIS

Aucun

PUBLIC

Managers
Collaborateurs

DURÉE

ATELIER	DÉCOUVERTE	IMMERSION	EXPERTISE
1h30	1/2 journée	1 journée	2 journées ou plus

Recommandée !

COMMUNICATION COMMERCIALE

Trouver les mots justes, pour les bonnes personnes, au bon moment et via les bons outils !

À QUOI ÇA SERT ?

DÉVELOPPER SES OUTILS MARKETING

- Poser les bases d'une stratégie de communication commerciale réussie
- Mettre les outils de la communication digitale au service de votre développement commercial
- Identifier ses cibles prioritaires et dessiner ses personas
- Déterminer sa proposition de valeur et identifier les bénéfiques clients

RÉDIGER POUR CONVAINCRE

- Créer des contenus engageants
- Savoir structurer son contenu pour plus d'impact
- Mieux écrire pour mieux vendre

MAÎTRISER LES BONNES PRATIQUES

- Développer l'impact de vos outils de communication
- Choisir le bon outil en fonction de ses objectifs
- Faire de LinkedIn un outil de votre développement commercial
- Optimiser vos email marketing



TROUVER LES MOTS JUSTES

ÉCRIRE ET TRANSMETTRE CE QUI VOUS REND UNIQUE

" Ce que l'on conçoit bien s'énonce clairement, et les mots pour le dire arrivent aisément ".
Boileau

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✦ Identifier et valoriser ses atouts
- ✦ Poser les bases d'une vision / stratégie/communication externe partagée grâce à l'intelligence collective
- ✦ Développer sa créativité autour des valeurs et de la raison d'être
- ✦ Renforcer l'impact de vos messages à l'écrit comme à l'oral
- ✦ Capter l'attention en structurant ses discussions
- ✦ Intégrer des concepts clefs de la communication interpersonnelle

LIVRABLES

- ✦ Coconstruits lors de la formation

MODALITÉS

FORMAT

Présentiel
Distanciel

PRÉREQUIS

Aucun

PUBLIC

Managers
Collaborateurs

DURÉE

RECOMMANDÉ

De 3 à 5
jours

CIBLE, PERSONA & PROPOSITION DE VALEUR

Le secret ? Lire dans les pensées de ses clients, pour viser juste avec ses messages

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✦ S'approprier les concepts clefs, leur utilité et un mode de fonctionnement
- ✦ Développer une approche inbound marketing
- ✦ Convertir les attentes en actions via l'idéation, le co-développement et la feuille de route
- ✦ Déterminer les objectifs, identifier les cibles prioritaires et dessiner les personas
- ✦ Comprendre la notion de proposition de valeur et identifier les bénéfécies clients

LIVRABLES

- ✦ Coconstruits lors de la formation
- ✦ Modèles pour construire ses personas et sa proposition de valeur

MODALITÉS

FORMAT

Présentiel
Distanciel

PRÉREQUIS

Aucun

PUBLIC

Managers
Collaborateurs

DURÉE

ATELIER	DÉCOUVERTE	IMMERSION	EXPERTISE
1h30	1/2 journée	1 journée	2 journées

Recommandée !

COPYWRITING, MIEUX ÉCRIRE POUR MIEUX VENDRE

Choisir les bons mots pour convaincre ses clients

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✦ Connaître les bonnes pratiques du copywriting pour inciter le lecteur (client ou prospect) à passer à l'action
- ✦ Savoir structurer son contenu pour gagner du temps et faciliter la rédaction de contenu
- ✦ Créer des contenus impactants, qui engagent et qui obtiennent des réponses
- ✦ Se démarquer sur les différents médias utilisés : emailing, site web, réseaux sociaux, brochure...

LIVRABLES

- ✦ Coconstruits lors de la formation
- ✦ Modèles marketing pour structurer son contenu

MODALITÉS

FORMAT

Présentiel
Distanciel

PRÉREQUIS

Aucun

PUBLIC

Managers
Collaborateurs

DURÉE

ATELIER	DÉCOUVERTE	IMMERSION
1h30	1/2 journée	1 journée

Recommandée !



LINKEDIN

Faire de LinkedIn un outil de son développement

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✦ Maîtriser les bonnes pratiques pour développer l'impact de vos outils digitaux
- ✦ Mettre les outils de la communication digitale au service de votre développement commercial
- ✦ Comprendre les algorithmes de visibilité de LinkedIn
- ✦ Améliorer la performance de vos campagnes de communication digitale
- ✦ Optimiser les différentes étapes de production et de diffusion de votre campagne

LIVRABLES

- ✦ Résumé des apprentissages
- ✦ Accès à nos vidéos explicatives
- ✦ Accès à notre SAV pour vos premiers messages

MODALITÉS

FORMAT

Présentiel
Distanciel

PRÉREQUIS

Aucun

PUBLIC

Managers
Collaborateurs

DURÉE

ATELIER	DÉCOUVERTE	IMMERSION
1h30	1/2 journée	1 journée

Recommandée !

Vous pouvez offrir cette formation à l'un de vos collaborateurs qui en aurait besoin !

MAILING

Utiliser l'emailing comme levier d'acquisition

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✦ Réfléchir collectivement à la création de mailings de prospection performants
- ✦ Booster vos campagnes emailings
- ✦ Savoir structurer un emailing et gagner du temps à l'écriture
- ✦ Connaître les bonnes pratiques : personnalisation, analyses des performances, délivrabilité et réglementation

LIVRABLES

- ✦ Résumé des apprentissages

MODALITÉS

FORMAT

Présentiel
Distanciel

PRÉREQUIS

Aucun

PUBLIC

Managers
Collaborateurs

DURÉE

ATELIER	DÉCOUVERTE	IMMERSION
1h30	1/2 journée	1 journée

Recommandée !

QUI SOMMES-NOUS ?

“AUTHENTIQUE SUR LE FOND, PRÉCIS SUR LA FORME”

Chez IRIDIUM, nous vous accompagnons sur :

- ✦ CE QUE VOUS ÊTES
Mission, raison d'être, valeurs, culture, vision
- ✦ CE QUE VOUS FAITES
Vos actions, vos projets
- ✦ CE QUE VOUS DITES
Et comment vous le dites

Nous sommes convaincus qu'aligner son identité, ses pratiques et sa communication est la clef de la réussite individuelle et collective, c'est ce qui vous rend unique !

NOS MÉTHODES

Nos **méthodes d'ingénierie pédagogique** sont issues de l'analyse transactionnelle, la communication non-violente, la philosophie et la communication orale. Elles s'enrichissent en permanence d'outils en communication écrite, digitale et du marketing.

Notre savoir-faire réside aussi dans l'animation de journées d'entreprise : modération de conférences, interview, gestion de projets événementiels...

Nos formateurs sont certifiés et experts dans leur domaine de compétences, rigoureusement sélectionnés pour répondre à vos besoins et relever les défis qui se présentent.

La team Iridium, ce sont aussi des partenaires de confiance, experts dans leur domaine, pour une formule clé en main !

NOTRE ADN

NOTRE TRAVAIL REPOSE SUR

- ✦ Une confiance réciproque
- ✦ Une méthode agile qui permet de prendre à bras le corps différents sujets dans une même entreprise
- ✦ La compréhension de ce qui anime notre interlocuteur
- ✦ Le respect des spécificités de chacun
- ✦ Le travail en réseau
- ✦ L'intention lors de nos formations et facilitations

CE QUI NOUS ANIME

#HUMAIN

Agence à taille humaine, nous formons et animons avec respect et authenticité des êtres humains parfaitement imparfaits et c'est tant mieux !

#FUN & LEARN

Apprendre et comprendre, nous faisons ça sérieusement mais sans nous prendre au sérieux. Nos formations sont vivantes, ludiques et pragmatiques.

#INTELLIGENCE COLLECTIVE

Nous valorisons les échanges qui enrichissent les organisations mais avant tout les femmes et les hommes qui les font vivre.

#ÉNERGIE

Nous sommes passionnés par notre métier et nous adorons partager des clés, des anecdotes, des outils et prêter une oreille en cas de SAV.

#ENGAGÉS ET ATTENTIFS

Engagés pour nos clients, nos collaborateurs, nos partenaires, nous sommes aussi attentifs à nos paroles et nos actes avec pour ambition de laisser une empreinte positive.

DES FORMATIONS ACCESSIBLES ET ACTIONNABLES

iridium

justine.muridi@agence-iridium.fr | +33(0)6.16.75.92.21

LA TEAM IRIDIUM



Justine MURIDI

Animation de formation, séminaire, conférence

Certifiée : Process Communication Model®, Karpman Process Model®, MMAPPER, facilitation & intelligence collective

Expériences : Développement économique | Marketing



Karen TOURSEL

Animation de formation, séminaire

Certifiée : Animation en philosophie pratique Université de Liège et S.E.V.E France, facilitation & intelligence collective

Expériences : Marketing territorial | Événementiel | Relations publiques



Justine BRIFFAZ

Organisation d'événements

Gestion de projet

Expériences : Digital | Editorial | Événementiel



Kelyane DESCHÊNES-ROOSE

Gestion des formations

Communication

Expériences : Web design | Community Management



Martine MURIDI

Gestion administrative

Expériences : Finance | Administration des entreprises



Kenza MANAR

Design graphique

Communication digitale

Expériences : Industrie | Service

iridium

justine.muridi@agence-iridium.fr | +33(0)6.16.75.92.21

QUELQUES RÉFÉRENCES

ILS NOUS FONT CONFIANCE

somfy.

La Région
Auvergne-Rhône-Alpes
ENTREPRISES

King Jouet

QUECHUA

TUI

Grenoble
Alpes
Tourisme

DECATHLON

TIGNES

CA
DES SAVOIE

SUPER U

OSV

GRUPE
DEVOLA

scens

ATMB

Réseau
Entreprendre
SAVOIE



transdev
the mobility company

CMGA
L'ALLIANCE D'HOMMES
& DE VILLAGES

Électricité
de Savoie

feel

LIVRES
en
MARCHÉS
Festival de rencontres

CHAMBÉRY
GRAND LAC
ÉCONOMIE

webmecanik

GENERALI

ORDRE DES AVOCATS
GRENOBLE

Paartner
Formation

atawey
ANYTIME. ANYWHERE. ENERGY

ALPVALLEY

JAV RESORT
architectes

Ma Chance
moi aussi!

les Chantiers
Valoristes



SAELEN
ENERGIE

am
ma
architecte

defours.com

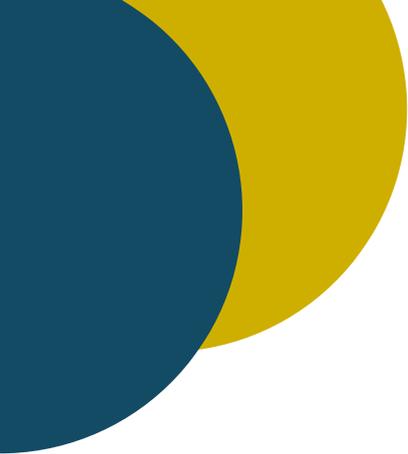
GEG

GRAND CHAMBÉRY
ALPES TOURISME
— Bourgès - Challes-les-Eaux - Chambéry —

UGA
Université
Grenoble Alpes

LUN BEE
studio





iridium

www.agence-iridium.fr

justine.muridi@agence-iridium.fr

+33(0)6 16 75 92 21

Retrouvez-nous sur 