

Certificat executive international en leadership transformationnel

MAXWELL
LEADERSHIP

PROGRAMME 2025

« Vos réussites et vos
échecs dépendent
de votre leadership »

JOHN C. MAXWELL

En partenariat
avec



LEYDERS
ASSOCIATES

Désirez-vous...

- Développer votre influence ?
- Mieux diriger votre organisation ?
- Réorienter votre carrière ?
- Être un meilleur parent ou époux ?
- Impacter positivement votre communauté ?

Vous cherchez à...

- Vous développer personnellement et professionnellement
- Inspirer les personnes autour de vous
- Incarner un leadership humaniste et inclusif
- Augmenter l'engagement de vos équipes
- Vivre intentionnellement
- Laisser votre empreinte



« Rejoignez-nous et
ensemble transformons
la Francophonie ! »

EZEQUIEL TEROL
Président
Maxwell Leadership®
Francophonie



Avez-vous l'ADN Maxwell ?

Alors rejoignez un réseau, une équipe, une communauté, de plus de 54,000 dirigeants, cadres, leaders, professionnels et entrepreneurs formés dans 160 pays.

Les avantages de votre formation avec Maxwell Leadership®

- Une méthodologie unique pour vous développer vous-même, vos équipes et votre affaire, basée sur les Méthodes Maxwell® de leadership, de coaching et d'art oratoire.
- Un contenu inégalé, créé par l'auteur #1 au monde sur le sujet du leadership et le développement personnel.
- Jusqu'à 12 mois pour valider votre certificat, avec un accompagnement en direct hebdomadaire pour vous aider à mettre en pratique les principes acquis.
- Le soutien d'une communauté et un réseau de plus de 1,000 leaders et professionnels francophones et plus de 54,000 au niveau mondial, l'équipe Maxwell Leadership®.
- Des mentors francophones à vos côtés, choisis directement par John C. Maxwell pour vous suivre et vous servir de partenaires de redevabilité afin de vous aider à avancer dans votre transformation.
- Accès à votre université en ligne 24/7 pendant la durée du programme. Vous suivez et avancez à votre rythme.



Solange Belluz est coach et formatrice dans le domaine de la communication, et fondatrice du «Centre de coaching et de formation en leadership». En tant que coach professionnelle, elle s'est engagée à autonomiser les personnes et les organisations, en les aidant à trouver un sens et une raison d'être lorsqu'elles font des choix qui transformeront leur vie et qui mènent au succès personnel et professionnel.



Mentor de la méthode Maxwell de coaching, la carte de route professionnelle de Rachelle Daigle couvre les spectres d'une longue carrière en ventes et formation. En découvrant le coaching, elle a trouvé sa passion et sa mission de vie : éveiller la conscience, connecter les personnes à leur potentiel, maximiser l'utilisation de leurs styles naturels et les inspirer à l'action et le dépassement de soi.



Ezequiel Terol est Président de Maxwell Leadership® Francophonie. Après une carrière de 20 ans à l'international dans les grands groupes des télécoms et l'informatique, il est aujourd'hui formateur, coach et conférencier international ainsi que co-auteur du best-seller «The Will to Win ». Ezequiel s'est spécialisé dans une approche humaniste du leadership et la gestion du changement.



Présentation générale

Référence : Certificat Executive International en Leadership Transformationnel (CEILT)

Type de formation : Inter-entreprise

Tarifs :

- Prix public de la formation : 3 500 EUR HT
- Frais de dossier : 200 EUR HT

A qui s'adresse cette formation ?

- Toute personne voulant se former en tant que leader transformationnel dans les disciplines de leadership, le coaching, l'art oratoire et les valeurs.

Tout le Matériel du Programme est à usage personnel du Stagiaire et ne peut être utilisé par le Stagiaire pour la formation ou le coaching de toute autre personne.

Prérequis

Compétences

- Compréhension de la langue française
- Utilisation d'un ordinateur dans ses fonctionnalités de navigation internet de base

Équipement nécessaire

- Un ordinateur avec une connexion à internet
- Le logiciel ZOOM installé sur leur poste

Modalités et délai d'accès

L'inscription à la formation est effective après la validation par nos soins de vos besoins et votre motivation. Pour cela, vous avez la possibilité de planifier un rendez-vous directement avec notre partenaire : ldesjonqueres@leyders-associates.com

Dès validation de votre dossier d'inscription, nous vous adressons vos codes d'accès après expiration de votre délai de rétractation.





Objectifs de la formation

Méthode Maxwell de Leadership

- S'approprier les principes fondamentaux du leadership pour les mettre en pratique au quotidien.
- Maîtriser les clés pour développer des relations et établir des partenariats.
- Apprendre à obtenir des résultats avec son équipe.
- Acquérir les méthodes pour développer d'autres leaders autour.

Méthode Maxwell de Communication

- Accroître sa capacité à prendre la parole avec aisance et compétence.
- Acquérir des compétences en art oratoire pour une plus forte connexion avec le public.
- Accroître votre influence et crédibilité comme orateur afin d'obtenir l'adhésion du public.
- Apprendre à organiser ses idées pour un discours plus impactant.
- Élever le niveau d'efficacité et de persuasion de votre discours.

Méthode Maxwell de Coaching

- Apprendre les concepts du coaching et comment le coaching est différent des autres types d'accompagnements pour développer le potentiel des autres.
- S'approprier les standards, éthiques et normes pour développer une culture de coaching dans son organisation.
- Acquérir et maîtriser les 4 phases puissantes d'un questionnement de coaching.
- Découvrir les concepts de la psychologie positive ainsi que comment elle rehausse la qualité et les résultats du coaching de vos équipes.

Contenu du Programme « Certificat executive international en leadership transformationnel »

Durée estimée de la formation

215 heures distribuées sur 12 mois.

Effectifs

Environ 1000 stagiaires par promotion.

Le Programme, les modalités d'organisation du parcours pédagogique, ressources pédagogiques et moyens techniques, moyens humains, moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance pédagogique et technique mis à disposition du Stagiaire sont les suivants :

Positionnement

Un test de positionnement est répondu par le Stagiaire sur chacun des 3 modules suivants de la Formation :

- Méthode Maxwell de communication
- Méthode Maxwell de coaching
- Méthode Maxwell de leadership



Séquences de formation à distance

1-Téléformations

Durée estimée 100 heures sur 10 mois (3 séances tous les 15 jours, d'une durée moyenne de 90 min chacune)

Modalités Visioconférence interactive avec accès vidéo et/ou audio selon la préférence du Stagiaire

Formateurs Ezequiel Terol ou Rachelle Daigle ou Solange Belluz

Moyens Séance de formation interactive en direct sur plateforme professionnelle de communication (« Téléformation »), avec enregistrement et mise à disposition du contenu dans la plateforme professionnelle d'enseignement en ligne de type LMS (Learning Management System) accessible 24/7 sur PC, tablette ou mobile (l'« Université en Ligne »)

2-Travail individuel sur contenu de l'Université en ligne

Durée estimée 90 heures sur 9 mois (moyenne de 2 heures par semaine)

Modalités Le Stagiaire effectue un travail personnel, continu et interactif

Superviseurs Ezequiel Terol ou Rachelle Daigle ou Solange Belluz

Moyens Le contenu des différents modules compris dans le Programme est mis à disposition dans l'Université en Ligne et disponible 24/7. Un quizz après chaque vidéo permet d'évaluer l'assimilation du contenu de la leçon et de débloquer le passage à la leçon suivante. Un support de formation est disponible pour chaque module, ce qui permet un travail en profondeur de chaque leçon. Le Stagiaire peut poser des questions sur l'Université en Ligne ou le forum de la formation. Les Formateurs ou l'équipe de soutien aux Stagiaires répond sous maximum 72 heures.

3-Séminaire de Formation - Virtuel asynchrone

Durée estimée 25 heures sur 3 journées

Modalités Séminaire international suivi en virtuel asynchrone.

Formateurs Ezequiel Terol, Rachelle Daigle et Solange Belluz plus d'éventuels enseignants vacataires

Moyens Contenu enregistré mis à disposition dans la plateforme professionnelle d'enseignement en ligne de type LMS (Learning Management System) accessible 24/7 sur PC, tablette ou mobile (l'« Université en Ligne »)

Les coordonnées de connexion (liens, mots de passe) servant à accéder aux Téléformations, à l'Université en Ligne et au Séminaire Virtuel sont remises au Stagiaire à titre personnel et confidentiel. Elles ne peuvent être ni cédées ni partagées avec un tiers pour accéder aux différentes ressources de la Formation. En cas de constatation de la violation de cette clause, l'Organisme de Formation pourra réclamer des dommages et intérêts au Client ou Stagiaire responsable.

Les modalités de contrôle de connaissances sont détaillées ci-dessous.

Au titre de l'article L6353-4 du Code du Travail, les diplômes, titres et références des formateurs sont à la disposition du Stagiaire sur demande.



Contenu détaillé de la formation



PROGRAMME

I. Objectifs :

- Accroître sa capacité à prendre la parole avec aisance et compétence.
- Acquérir des compétences en art oratoire pour une plus forte connexion avec le public.
- Accroître votre influence et crédibilité comme orateur afin d'obtenir l'adhésion du public.
- Apprendre à organiser ses idées pour un discours plus impactant.
- Élever le niveau d'efficacité et de persuasion de votre discours.

II. Moyens pédagogiques :

- Support de cours incluant des exercices
- Vidéos de cours
- Téléformations (en direct, avec enregistrement mis à disposition du Stagiaire sur l'Université en ligne)

III. Modalité d'évaluation :

- Quizz à chaque fin de leçon vous permettant de commencer la leçon suivante
- Questionnaire d'évaluation en fin de module

IV. Modalité d'accès :

- Les cours suivent un parcours logique d'acquisition des connaissances
- Avant de commencer le module, vous devez passer un test de positionnement

V. Contenu du module :

Section 0

- Bienvenue !
- À propos de votre formateur
- Contenu et objectifs
- Ressources et formulaires d'art oratoire

Section 1

- Leçon 1 : La seule chose nécessaire est de donner le meilleur de soi-même
- Leçon 2 : Les 7 niveaux de conscience de l'orateur
- Leçon 3 : Résumé & exercices
- Leçon 4 : Une approche d'apprentissage structurée

Section 2

- Leçon 5 : Ceux qui grimpent les échelons sont ceux qui peuvent lever et bien parler
- Leçon 6 : L'art oratoire est reconnu comme l'une des compétences les plus puissantes
- Leçon 7 : Devenir très bon en art oratoire
- Leçon 8 : Il est important de devenir un bon orateur
- Leçon 9 : L'art oratoire est une compétence de l'on peut apprendre
- Leçon 10 : La façon dont vous vous sentez par rapport à l'art oratoire change au cours du processus

Section 3

- Leçon 11 : Le secret de l'influence pour réussir des ventes sur scène
- Leçon 12 : Comment fonctionne l'esprit du public
- Leçon 13 : Construire un rapport et de la crédibilité
- Leçon 14 : Le langage que vous utilisez est le dernier bloc de construction
- Leçon 15 : Comment fonctionne l'esprit
- Leçon 16 : Les histoires personnelles font la différence entre les bonnes performances et les résumés de livres

- Leçon 17 : Créer un rapport, se connecter au public et être crédible
- Leçon 18 : Ce qui fait une bonne histoire personnelle
- Leçon 19 : Les histoires personnelles suscitent toujours des émotions qui dépassent la logique
- Leçon 20 : Une histoire puissante par exemple
- Leçon 21 : Une histoire puissante par exemple – résumé

Section 4

- Leçon 22 : Comment structurer votre présentation
- Leçon 23 : Donner une bonne première impression
- Leçon 24 : Gardez votre public engagé
- Leçon 25 : Maintien du rapport et de la crédibilité
- Leçon 26 : Un but et une grande idée
- Leçon 27 : Comment structurer votre présentation
- Leçon 28 : Sommaire

Section 5

- Leçon 29 : Ajouter une dernière touche à votre présentation
- Leçon 30 : Comment utiliser des citations et des statistiques impressionnantes

Section 6

- Leçon 31 : Le message ou le messenger
- Leçon 32 : La compétence inconsciente
- Leçon 33 : Les bonnes habitudes de voix
- Leçon 34 : Les bonnes habitudes corporelles
- Leçon 35 : Préparation en vue de la formation en direct

Évaluation

PROGRAMME

I. Objectifs :

- Apprendre les concepts du coaching et comment le coaching est différent des autres types d'accompagnements.
- S'approprier les standards, éthiques et normes du coaching.
- Acquérir et maîtriser les 4 phases puissantes d'une session de coaching.
- Découvrir les concepts de la psychologie positive et comment elle rehausser la qualité et les résultats du coaching.

II. Moyens pédagogiques :

- Support de cours incluant des exercices
- Vidéos de cours
- Téléformations (en direct, avec enregistrement mis à disposition du Stagiaire sur l'Université en ligne)

III. Modalité d'évaluation :

- Quizz à chaque fin de leçon vous permettant de commencer la leçon suivante
- Questionnaire d'évaluation en fin de module

IV. Modalité d'accès :

- Les cours suivent un parcours logique d'acquisition des connaissances
- Avant de commencer le module, vous devez passer un test de positionnement

V. Contenu du module :

Section 0

- Bienvenue !
- À propos de votre formateur
- Contenu et objectifs
- Ressources et formulaires de coaching

Section 1 – Ce qu’est et ce que n’est pas le coaching et les 4 compétences qui vous permettront de coacher n’importe quel client, quel que soit le défi ou l’opportunité

- Leçon 1.1 : C’est quoi le coaching et pourquoi le pratiquer ?
- Leçon 1.2 : Coaching vs mentorat, conseils et consultation
- Leçon 1.3 : La présence du coach
- Leçon 1.4 : Le code d’éthique du coach

Section 2 – Établir une base solide pour le coaching

- Leçon 2.1 : Comment créer des conversations inspirantes ?
- Leçon 2.2 : Le pouvoir de demander vs de dire
- Leçon 2.3 : L’auto-gestion
- Leçon 2.4 : La confidentialité
- Leçon 2.6 : Établir et maintenir des accords

Section 3 – Cultiver la relation de coaching

- Leçon 3.1 : Créer un espace sûr pour la croissance, l’apprentissage et les prises de consciences
- Leçon 3.2 : Le jugement vs la curiosité
- Leçon 3.3 : La présence du coach
- Leçon 3.4 : L’authenticité
- Leçon 3.5 : Le professionnalisme, les processus et les accords

Section 4 – Fixer et atteindre des objectifs

- Leçon 4.1 : C’est quoi un objectif ? C’est quoi un objectif en coaching ?
- Leçon 4.2 : Les 2 principes fondamentaux de la fixation d’objectifs
- Leçon 4.3 : Les 7 éléments de la fixation d’objectifs
- Leçon 4.4 : Prévenir et éliminer l’épuisement vers les objectifs
- Leçon 4.5 : La gestion de la pensée

Section 5 – Modèle A.O.O.A

- Leçon 5.1 : Modèle A.O.O.A – Agenda
- Leçon 5.2 : Modèle A.O.O.A – Obstacles
- Leçon 5.3 : Modèle A.O.O.A – Options
- Leçon 5.4 : Modèle A.O.O.A – Actions
- Leçon 5.5 : Démonstration de coaching entre Valorie et Macy

Section 6 – Le pouvoir de la communication

- Leçon 6.2 : Les questions puissantes
- Leçon 6.2 : L’écoute du coach

Section 7 – Accélérer la croissance, redevabilité et résultats

- Leçon 7.1 : Inspirer l’action
- Leçon 7.2 : La structure de la redevabilité
- Leçon 7.3 : L’apprentissage par l’action
- Leçon 7.4 : C’est le client qui effectue le travail
- Leçon 7.5 : Le coaching, un laboratoire d’apprentissage

Section 8 – Appliquer la science du coaching et de la psychologie positive

- Leçon 8.1 : Ce que la psychologie positive peut faire pour votre coaching
- Leçon 8.2 : Cultiver des émotions positives
- Leçon 8.3 : Les trois étapes de la préparation
- Leçon 8.4 : Les bénéfices des habitudes de la psychologie positive
- Leçon 8.5 : Un état d'esprit de croissance vs un état d'esprit fixe

Section 9 – Comment créer un « laboratoire d'apprentissage » en coaching

- Leçon 9.1 : S'immerger dans les ressources
- Leçon 9.2 : Cerner les obstacles à la progression de vos clients
- Leçon 9.3 : Reconnaître les points forts du client, ses dons et ce qui le dynamise
- Leçon 9.4 : Recommander des ressources, une à la fois

Section 10 – Créer un mode de vie à la base du coaching

- Leçon 10.1 : Croître soi-même nous permet de croître les autres
- Leçon 10.2 : Trois motifs personnels d'un coach à articuler
- Leçon 10.3 : De bons coaches ont un coach
- Leçon 10.4 : Boni- se trouver un coach

Module en bonus – Démonstrations en coaching

- Leçon D1 : Démonstration de coaching 1
- Leçon D2 : Analyse de coaching 1
- Leçon D3 : Démonstration de coaching 2
- Leçon D4 : Analyse de coaching 2
- Outils et ressources en coaching
- Les systèmes d'apprentissage et les livres

Évaluation

PROGRAMME

I. Objectifs :

- S'approprier les principes fondamentaux du leadership pour les mettre en pratique au quotidien.
- Maîtriser les clés pour développer des relations et établir des partenariats.
- Apprendre à obtenir des résultats avec son équipe.
- Acquérir les méthodes pour développer d'autres leaders autour de soi.

II. Moyens pédagogiques :

- Support de cours incluant des exercices
- Vidéos de cours
- Téléformations (en direct, avec enregistrement mis à disposition du Stagiaire sur l'Université en ligne)

III. Modalité d'évaluation :

- Quizz à chaque fin de leçon vous permettant de commencer la leçon suivante
- Questionnaire d'évaluation en fin de module

IV. Modalité d'accès :

- Les cours suivent un parcours logique d'acquisition des connaissances
- Avant de commencer le module, vous devez passer un test de positionnement

V. Contenu du module :

Section 0

- Bienvenue !
- À propos de votre formateur
- Contenu et objectifs

Section 1

- Loi 1 : La loi du plafonnement
- Loi 2 : La loi de l'influence
- Loi 3 : La loi du processus

Section 2

- Loi 4 : La loi de la navigation
- Loi 5 : La loi de l'addition
- Loi 6 : La loi du terrain ferme

Section 3

- Loi 7 : La loi du respect
- Loi 8 : La loi de l'intuition
- Loi 9 : La loi du magnétisme

Section 4

- Loi 10 : La loi du contact (loi de la connexion)
- Loi 11 : La loi du cercle rapproché
- Loi 12 : La loi de la délégation de pouvoir

Section 5

- Loi 13 : La loi du portrait (loi de la reproduction)
- Loi 14 : La loi de l'adhésion
- Loi 15 : La loi de la victoire

Section 6

- Loi 16 : La loi du « Big Mo » (loi de l'impulsion)
- Loi 17 : La loi des priorités
- Loi 18 : La loi du sacrifice

Section 7

- Loi 19 : La loi du moment choisi
- Loi 20 : La loi de la croissance explosive
- Loi 21 : La loi de l'héritage

Évaluation





Conditions de sanction et modalités d'évaluation

Un test de positionnement est réalisé en début de Programme sur les différentes disciplines afin de déterminer le niveau de départ du Stagiaire.

Au terme du Programme, le Stagiaire devra satisfaire aux Conditions de Sanction suivantes :

Évaluation séquences de formation 1 et 2

- Passer un test d'évaluation et obtenir une note minimale de 80 % (obtenir 80% de bonnes réponses sur la totalité des questions posées) sur chacune des thématiques suivantes du Programme :
 - o Méthode Maxwell de communication
 - o Méthode Maxwell de coaching
 - o Méthode Maxwell de leadership

Évaluation séquences de formation 3

- Le Stagiaire passe un test d'évaluation et obtient une note minimale de 80 % (obtenir 80% de bonnes réponses sur la totalité des questions posées) sur le contenu du Séminaire de Formation Virtuel Asynchrone auquel le Stagiaire a participé.
- Le Stagiaire présente un discours de 5 minutes pendant une séance spécifique désignée par la Société comme la séance de validation du discours d'art oratoire, avant, pendant ou après le Séminaire de Formation.

Les Conditions de Sanction sont actualisées sur le site web :

<https://mlct.maxwellleadership.fr/conditions-de-sanction-ceilt>

Délais supplémentaire de validation du Certificat

Si le Stagiaire n'est pas en mesure de compléter son Dossier de validation du Certificat dans les délais impartis (dans les 12 mois à compter de la Date d'Inscription), mais souhaite cependant candidater à la Sanction, l'Organisme de Formation lui propose un délai supplémentaire de 90 jours à compter de la date limite initiale. Cette dérogation administrative entraîne une entente spécifique et des frais de 300€ HT payables par le Stagiaire à la demande de dérogation.

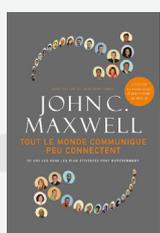
Le Stagiaire ayant satisfait l'ensemble de ces Conditions de Sanction recevra son Diplôme.

Le Stagiaire n'ayant pas satisfait l'ensemble de ces Conditions de Sanction recevra une attestation de suivi de formation de coaching, communication et leadership.

Le Titulaire du Contrat doit avoir réalisé le paiement complet des Frais Totaux du Programme afin que le Stagiaire puisse recevoir son Diplôme.

« Devenez plus confiant dans votre façon de diriger, de communiquer et de coacher vos équipes »

Le Stagiaire qui s'engage à se former avec le Programme de Certificat Executive International en Leadership Transformationnel Maxwell Leadership® recevra un accès (pour un usage exclusivement individuel) pour les six programmes en e-learning suivants, développés par John C. Maxwell :



"Tout le monde communique, peu se connectent"

Thème : Communication

Améliorez votre capacité à créer des liens avec les autres



"Devenez une personne d'influence"

Thème : Influence

Augmentez votre impact sur la vie des autres.



"Comment faire du succès sa réalité"

Thème : Résultats réels

Façonnez votre croissance et votre développement pour obtenir des résultats concrets avec vos équipes



"Les 15 lois inestimables de la croissance "

Thème : Croissance personnelle

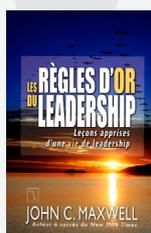
Découvrez votre potentiel de croissance et développez-le



"Du rêve à la réalité"

Thème : Intra-preneurariat

Mettez toutes les chances de votre côté pour réussir chaque projet avec vos équipes et partenaires, en utilisant cette méthodologie à 10 questions avant le lancement de votre initiative



"Les règles d'or du leadership"

Thème : Leadership

Devenez le meilleur leader que vous pouvez être. Travaillez votre leadership au quotidien, avec un programme d'un an .

Le Stagiaire aura le droit d'utiliser les Programmes Fondamentaux Maxwell et le matériel fourni exclusivement pour son développement personnel.

Aucune certification de coach, conférencier ou formateur n'est délivrée avec ce parcours. Aucune licence ni droit d'utilisation du matériel du programme pour enseigner ou coacher les autres n'est octroyé avec ce programme.

Vous souhaitez pouvoir former vos équipes avec le matériel prêt à l'emploi des programmes de Maxwell Leadership ? Demandez-nous des informations sur les programmes de Formateur Interne et de Corporate Trainer.

**Rejoignez un réseau de plus de 54,000 leaders
et entrepreneurs certifiés dans 160 pays !**



Votre participation au programme avec la validation de votre diplôme vous donne le statut de "Maxwell Leadership Alumni" à vie.

Vous aurez accès au forum privé des Alumni et la possibilité de vous inscrire à Maxwell Leadership Alumni Network, le réseau de la communauté de leaders, dirigeants et entrepreneurs de Maxwell Leadership® Francophonie. Le hotspot pour échanger de bonnes pratiques, partager des ressources, fêter des victoires, s'encourager les uns les autres, créer des partenariats gagnant-gagnant, et bien plus !



**VIVEZ UNE VIE MARQUANTE ET
LAISSEZ UN HÉRITAGE !**



Maxwell Leadership® Francophonie
reverse une partie de ses recettes à

**MECENAT
CHIRURGIE
CARDIAQUE**



enfants du monde

Rejoignez les milliers d'entreprises qui ont adopté les principes de leadership humaniste et inclusif de Maxwell Leadership® partout dans le monde et mettez-les au service de votre succès !



ACADÉMIE LEYDERS ASSOCIATES

Un partenariat pour le leadership humaniste et inclusif
dans les entreprises francophones

Programme **2025**

Certificat Executive en
Leadership Transformationnel
(CEILT)



"Ces programmes, conçus pour révéler le leadership de chacun, viennent enrichir la mission de Leyders Associates : accompagner les dirigeants et leurs équipes dans un développement impactant."

Lucille Desjonquères

"Avec ce partenariat, aligné sur les valeurs du leadership humaniste, inclusif et serviteur, nous espérons ajouter plus de valeur aux personnes, développer plus de leaders et transformer plus de vies en Francophonie"

Ezequiel Terol



MAXWELL
LEADERSHIP

**« Un leader est celui qui connaît le chemin,
suit le chemin et montre le chemin. »**

JOHN C. MAXWELL

MAXWELL LEADERSHIP® FRANCOPHONIE

Leadership et Transformation en Francophonie

66 av. des Champs Elysées
75008 Paris - FRANCE

en partenariat avec

Leyders Associates

Téléphone : +33 6 42 03 30 25

Email : ldesjonqueres@leyders-associates.com

<https://www.leyders-associates.com/formations>

