

PAIN & GAIN © « stratégies d'alliance commerciale et managériale »

L'écosystème des entreprises évolue de plus en plus vite tout en se complexifiant. Face à cela les démarches commerciales intrusives, les méthodes de coaching et les approches managériales pré-formatées n'offrent qu'une réponse partielle et limitée dans le temps.

Comment vivre alors ces **changements perpétuels**, cette accélération, cette complexité? Comment les intégrer dans ses pratiques?

L'une des voies possibles consiste à **cerner très rapidement les enjeux** à tous les niveaux politiques, stratégiques, institutionnels ou personnels.

PAIN & GAIN © s'inscrit dans cette optique. Le fil rouge est centré sur l'identification de ce que l'on peut gagner ou perdre dans une situation, un projet, et la détermination de solutions adaptées pour y faire face.

La dynamique mise en œuvre repose sur l'évaluation rapide chez soi-même et ses interlocuteurs des « **Pain** » (signaux faibles ou souffrances) et des « **Gain** » (volonté, souhait ou désir de changement, d'évolution).

L'objectif in fine étant de transformer les « Pain » en « Gain ».

Cette approche humaniste de la **relation tant commerciale que managériale** met l'accent sur la confiance, ses propres ressources et celles de ses interlocuteurs, la vision globale et la co-création des solutions à mettre en œuvre.

Ainsi **PAIN & GAIN** © propose une autre manière de valoriser et d'harmoniser pour son client ou son équipe le jeu individuel (capacités créatives et relationnelles propres à chacun) et le jeu collectif (vision partagée autour de projets fédérateurs et dynamique plurielle).

PAIN & GAIN © s'inspire d'approches psychologiques, artistiques et philosophiques qui visent toutes à donner du sens et à libérer la créativité. Les principales sont :

- **L'art oratoire et la dynamique posturale** pour développer ses qualités de présence et d'écoute au travers d'un travail sur la verticalité, le regard et la voix.
- **L'intelligence émotionnelle** pour mieux connaître et utiliser les moteurs internes qui sont en jeu dans les relations.
- **L'approche systémique** afin de comprendre les interactions entre les acteurs de l'entreprise.
- **Le théâtre** pour intégrer des logiques d'acteur et prendre du recul sur la réalité.
- **Le coaching** pour étayer son rôle de « Talent Developer » auprès de ses équipes et de ses clients.
- **Le Bouddhisme** pour apporter son regard de sagesse et donner du sens à la « souffrance » pour aller au delà.

Cette conférence débat sera animée par les deux fondateurs de **PAIN & GAIN** ©

Patrick Minod :

Études supérieures en sciences humaines et en musicologie, dirigeant d'entreprise, enseignant à HEC et à l'École Centrale de Paris, formateur et superviseur de coachs.

Après un parcours de plus de 15 ans dans le domaine de la création artistique (théâtre musical contemporain), il intervient auprès d'entreprises importantes comme conseil, réalisateur, formateur et coach de responsables et d'équipes dirigeantes.

Le thème de la présence, conjugué à celui de l'identité et de la créativité sont au cœur même de son approche.

Jean-Jacques Maillard :

École centrale de Paris, un parcours à la fois professionnel et spirituel. Dans le domaine spirituel : issu d'un environnement catholique, il opte pour des formes de yoga mental puis pour le bouddhisme. Il est acteur dans le conseil en entreprise, responsable d'entités, puis responsable de la R&D et du marketing. Sa vie professionnelle a toujours été très liée à la dimension spirituelle : l'approche Pain&Gain est un exemple. Comme prévu il y a 25 ans, il a récemment quitté son activité de conseil pour se consacrer au bouddhisme tibétain (études, retraites, enseignement).

PAIN & GAIN © a été créée par Patrick Minod et Jean-Jacques Maillard. Il **constitue une marque et une méthode déposée**. Toutes reproductions sont interdites.

Cette formation existe depuis plus de 4 ans. Plus de 400 personnes, managers, responsables commerciaux, membres de comités de Direction l'ont suivi en France et à l'étranger.