



Animer des réunions à fort enjeux



PUBLIC

Managers, responsables commerciaux, chefs de projets, représentants du personnel, personnel des ressources humaines....

PRE-REQUIS

Aucun.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Préparer sa réunion à l'aide d'outils adaptés. Utiliser des techniques d'animation. Adapter sa posture en fonction de l'auditoire. Distribuer la parole, recentrer, négocier. Conclure.

CONTENU

Cette formation allie de l'e-learning, des regroupements en présentiel et la mise en pratique entre deux regroupements. Elle alterne acquisition des savoirs et savoir-faire essentiels liés à l'animation de réunion et à la négociation par le recours au présentiel et à l'e-learning.

Au travers de 5 séances de 4 heures réalisées en discontinu, le formateur accompagnera la progression du groupe grâce à la co construction d'outils d'auto-évaluation, la mise en pratique d'outils pour faire face à l'agressivité d'un interlocuteur, la prise en compte des différents comportements, des mises en situation de négociation, l'utilisation d'outils pour engager les participants.

Des retours d'expériences systématiques permettront au groupe de revenir sur les acquis des séances précédentes.

Déroulement :

Séquence 1

- o Co-construire un contrat de groupe et le garantir (simulation de transgression du contrat de groupe)
- o Elaborer un questionnaire d'autoévaluation à remplir par les stagiaires, après chaque réunion.
- o Identifier son mode de communication en fonction des contextes (auto-évaluation de son assertivité)
- o Réaliser un plan personnel de progression

Séquence 2

- o Retour d'expérience
- o Des outils pour faire face à l'agressivité d'un interlocuteur
- o Savoir reformuler
- o Savoir faire un feedback
- o S'affirmer en utilisant le DESC (Décrire, Exprimer son ressenti, Solutionner, Conclure)
- o 2 mises en situation

Séquence 3

- o Retour d'expérience



Animer des réunions à fort enjeux



- o 7 types de comportement face aux changements et les techniques pour les gérer en réunion
- o La négociation 1-2-3
- o 2 mises en situation

Séquence 4

- o Retour d'expérience
- o Quelques outils d'animation pour engager les participants
- o Savoir capter l'attention
- o 2 mises en situation

Séquence 5

- o Retour d'expérience
- o Défendre un argument en respectant la personne
- o 2 mises en situation
- o Bilan de la formation

Méthodes et outils pédagogiques : études de cas, exercices pratiques ; partage d'expériences ; supports théoriques et méthodologiques ; travail en intersession ; vidéos.

Livrables : attestation de stage, de formation ; bilan pédagogique ; support de cours.

Méthodes d'évaluation :

En entrée de formation : analyse reflexive

En sortie de formation : exercices d'application ; mises en situation ; QCM

LIEU	INTERVENANT	DUREE	COUT TTC	CODE	CALENDRIER
NOUMEA	FORMATEUR EXPERT EN MANAGEMENT D'EQUIPE	20H	95 000 F DANS LE CADRE DE FIAF RELANCE LA FORMATION COUTE 56 250 F, 100% PRIS EN CHARGE POUR LE PUBLIC ELIGIBLE	3732	NOUS CONSULTER