

Objectifs :

Organiser et préparer une réunion
Impliquer les acteurs de la réunion
Animer le groupe et les individus
Savoir gérer la dynamique de groupe et les individus

Public concerné et prérequis :

Conducteurs d'opération SIG (rénovation)

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation
Conducteurs d'opération SIG (rénovation)

Qualification des intervenants :

Formation animée par un consultant spécialisé

Moyens pédagogiques et techniques :

Vidéo-projecteur, Paper-board,
Evaluation au début de la formation sur les attentes
Théorie, Mises en situation, Cas Pratiques
Exercices
Support de cours envoyé par mail

Durée, effectifs :

7 heures.
11 stagiaires.

Programme :

Les différents types de réunions
Clarifier les différents contenus : Information, consultation, résolution de problèmes, prise de décision, concertation, négociation, réunion projet, créativité, réunion bilan
Les étapes d'une réunion
Préparation : Définition de l'ordre du jour et des objectifs,
Convocation, invitation, lieu, logistique, matériel, point présence, documents
Accueil : Présenter les sujets, objectifs de la réunion, collecte des attentes

Proposer des règles de groupe, différentes techniques de présentation des membres de la réunion, « Ice breakers » pour impliquer le groupe

Contenus : Animation du « cœur » de la réunion (en lien avec les différents contenus)

Conclusion : Synthèse, décision, plan d'action, compte rendu, planifier

La posture de l'animateur

Le triangle fondamental de la réunion : positionnement de l'animateur, du groupe et du contenu

Les 5 types d'interventions : refléter, faire des synthèses, poser des questions, structurer, communiquer des feedbacks

Les techniques de communication : écoute active, les 4 types de questionnement, 4 types de reformulation à maîtriser, le silence

Communiquer et comprendre l'autre

Savoir se positionner avec leadership

Pratiquer l'assertivité : affirmation de soi et respect des autres

Comprendre l'autre : les traits de personnalité, le fonctionnement relationnel

Savoir traiter les objections, savoir gérer les désaccords

Les attitudes : la peur de s'exprimer, le désir de s'imposer, les rôles et statuts de chacun des participants, les émotions du groupe

Animer un groupe

Les phases d'un groupe

Les différents profils et comportements des participants en réunion (les bavards, les passifs, les perturbateurs, les manipulateurs...)

Le positionnement du participant, ses objectifs

Savoir remobiliser l'attention du ou des participants

Savoir impliquer et faire adhérer les participants à une décision

Faciliter la prise de décision collective

Modalités d'évaluation des acquis :

Evaluation tout au long de la formation

Evaluation en fin de formation sur l'atteinte des objectifs

Evaluation à froid de 15 jours à 2 mois après la fin de la formation

Sanction visée :

Une attestation de stage sera remise à chaque participant.

Matériel nécessaire pour suivre la formation :

Délais moyens pour accéder à la formation :

Inscription au plus tard 15 jours avant le démarrage de l'action

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite : Oui

OUI

Tarif :

230,00 €

Taux de satisfaction de la formation :

87.36