



PLANNING 2017
FORMATIONS INTERENTREPRISES

PAGE	TITRE DE FORMATION	DURÉE	1 ^{ère} SESSION	2 ^{ème} SESSION	TARIF
3	LA REUNION Préparer et animer vos réunions NIVEAU 1	2 jours	4 et 5 avril 2017	17 et 18 octobre 2017	780 € pour les 2 jours
5	LA REUNION Stimuler la participation en réunion NIVEAU 2	2 jours	20 et 21 mars 2017	4 et 5 octobre 2017	780 € pour les 2 jours
7	LA REUNION Oser animer différemment NIVEAU 2	2 jours	20 et 21 mars 2017	4 et 5 octobre 2017	780 € pour les 2 jours
10	Améliorer sa prise de parole en public	2 + 1 jours	1 et 2 mars + 27 mars 2017	25 et 26 sept + 19 oct 2017	1170 € pour les 3 jours
13	S'affirmer pour mieux communiquer	2 jours	22 et 23 mai 2017	21 et 22 novembre 2017	780 € pour les 2 jours
15	Développer son bien être relationnel au sein d'une équipe	2 jours	6 et 7 juin 2017		780 € pour les 2 jours
17	Gestion des conflits	2 jours	15 et 16 mai 2017	9 et 10 octobre 2017	780 € pour les 2 jours
19	Animer et motiver son équipe	2 jours	26 et 27 avril 2017	8 et 9 novembre 2017	780 € pour les 2 jours
21	Mind Map et Mémoire	2 jours	14 et 15 mars 2017	6 et 7 novembre 2017	780 € pour les 2 jours

REUSSIR VOS REUNIONS

Clés pour préparer et animer des réunions efficaces

Niveau 1

Public concerné

Tout salarié amené à conduire une réunion.
Groupe composé de 3 à 10 personnes maximum

Durée de l'action

Deux jours consécutifs de formation, soit 14 heures

Sessions
4 et 5 avril 2017
17 et 18 octobre 2017

Objectifs

- Animer des réunions efficaces et mieux communiquer de façon ascendante, descendante et transversale.
- Prendre conscience de son style d'animation, de sa communication orale

Contenu et déroulé du module

Les divers types de réunions

- Leurs objectifs
- les rôles des conducteurs (selon les types de réunion)

Les étapes pour préparer une réunion

- Les questions à se poser et ce qu'elles permettent
- Comment définir précisément les objectifs
- Comment explorer l'ensemble de la réunion en amont
- Anticipation des situations délicates éventuelles
- ...

L'ouverture de la réunion

- Identifier et s'appropriier le déroulé d'une ouverture de réunion : de l'accueil à l'amorçage en passant par l'annonce de l'ordre du jour

Les qualités d'un conducteur/animateur de réunion

- Qu'est-ce qu'un bon animateur de réunion ?
- L'ensemble de procédés d'animation
- Les comportements de l'animateur
- La réponse aux objections possibles

Faire face aux interactions avec le groupe

- Lister les différentes situations possibles
- S'entraîner aux solutions proposées

Les différentes méthodes à connaître pour faire fonctionner l'animation

- Animation débat
- Résolution de problèmes
- Réunion participative ou créative
- ... (selon les demandes)

Déroulé total d'une réunion

- Synthèse du programme
- Comment conclure
- Les plans d'action

Mettre en place des pratiques d'amélioration et un plan d'actions

Méthodes pédagogiques

Après concertation avec le groupe, différents types de réunions sont choisis au préalable et constituent le programme « sur-mesure » dédié aux participants.

Méthode participative : jeux de communication, mises en situation improvisées et analogiques avec les situations professionnelles.

Les participants sont sollicités pour définir leurs points forts et leurs axes de progrès. Cette démarche a pour but de fixer les acquis pour rendre les résultats pérennes et directement applicables.

Modalités d'évaluation :

Une évaluation de l'évolution et des acquis des stagiaires est réalisée au cours de la formation grâce à des exercices, diagnostics et mises en situation. Le formateur évalue les réelles appropriations réalisées par les stagiaires, et ainsi identifie les éventuels compléments et renforcements à apporter. C'est sur ces bases que chacun se voit proposer des conseils personnalisés et détermine avec l'Intervenant ses points forts et axes de progrès

STIMULER LA PARTICIPATION EN RÉUNION

Boîte à outils pour booster l'animation

Niveau 2

Public concerné

Tout salarié habitué à mener des réunions et souhaitant acquérir des techniques de participation dynamique.

Groupe composé de 3 à 10 personnes maximum

Durée de l'action

Deux jours consécutifs de formation, soit 14 heures

Sessions
20 et 21 mars 2017
4 et 5 octobre 2017

Objectifs pédagogiques

- ❖ Découvrir et s'appropriier des outils d'animation participatifs (liste non exhaustive), applicables au contexte d'une Réunion
- ❖ S'entraîner à animer

Contenu de la formation

DIAGNOSTIQUE ET ANALYSE DE L'INTERVENANTE

La boîte à outils

- Découverte de la boîte à outils (liste non exhaustive)
- Où placer les techniques d'animation de façon stratégique au sein de la réunion
- Entraînement et savoir faire de l'animateur, à mettre en place
- Débriefing et synthèse

Quelques exemples de techniques d'animation :

- Banque de question : Cette forme permet de débayer une problématique, de l'approfondir, d'en formuler d'autres plus pertinentes pour le groupe en fonction de ce qu'il a exprimé
- Le tour de table en sous groupe : permet à chaque sous groupe de se concerter et donner son avis au reste du groupe
- Le Phillips 6/6 : Cette méthode s'applique à de nombreux problèmes avec solution à apporter
- Le débat mouvant : Permet aux participants de « s'ouvrir et d'accepter » des arguments opposés à ce qu'ils pensent et peut-être...en changer.

- Le grand AXE et le petit AXE : Cet outil permet de visualiser la position du groupe par rapport à certains sujets
- La QUESSUCSSION : C'est un type de discussion conduite entièrement sous forme de questions et s'avérant utile particulièrement pour les sujets controversés
- Penser-Comparer-Partager : C'est l'occasion pour les participants de partager leurs idées, solutions ou questions entre eux, de réfléchir au sujet donné
- Triade : Discussion à trois voix, afin de se pencher sur des problèmes que certains n'arrivent pas à élucider
- Le bocal à poisson : Outil pour inciter la participation dans les règles de l'art
- Jeux de rôle : Méthode consistant à faire jouer les participants d'un groupe devant les autres, des rôles inhabituels, de façon à leur faire prendre conscience des motivations et modes de pensées différents de chacun et de développer des facultés de compréhension et d'adaptation.
- ...

➔ Remise d'un mémo reprenant les principales techniques d'animation abordées.

Méthodes pédagogiques

Une logique pédagogique structurée, rigoureuse

SCENERGIE propose **une méthode originale, active**, qui s'inspire **de l'outil théâtral** et plus particulièrement, **des techniques d'acteur**. Elles permettront aux stagiaires de réintégrer progressivement les situations de communication expérimentées dans le cadre professionnel grâce à :

- Des séries d'exercices individuels et collectifs basés sur le jeu et le développement de la créativité.
- Des temps d'analyse et de réflexion sur les expériences et les acquis.
- Des méthodes participatives, rigoureuses et toniques.
- De nombreux jeux de rôles ponctuent toute la formation ; les participants peuvent intervenir en fonction des difficultés qu'ils rencontrent sur le terrain (difficultés à argumenter, à s'adapter à une situation délicate...)
- Une animation par un professionnel de la formation et du spectacle vivant.

Modalités d'évaluation :

Une évaluation de l'évolution et des acquis des stagiaires est réalisée au cours de la formation grâce à des exercices, diagnostics et mises en situation. Le formateur évalue les réelles appropriations réalisées par les stagiaires, et ainsi identifie les éventuels compléments et renforcements à apporter. C'est sur ces bases que chacun se voit proposer des conseils personnalisés et détermine avec l'Intervenant ses points forts et axes de progrès.

OSER ANIMER DIFFEREMMENT

Nouvelle conception de réunions

Niveau 2

Public concerné

Tout salarié habitué à mener des réunions et souhaitant innover dans son animation.
Groupe composé de 3 à 10 personnes maximum

Durée de l'action

Deux jours consécutifs, soit 14 heures

Sessions
20 et 21 mars 2017
4 et 5 octobre 2017

Objectifs

- 📌 **Faire le point** sur ses capacités d'animateur, les développer
- 📌 **Travailler et affiner** son style afin de pratiquer une animation vivante et efficace
- 📌 **Favoriser** l'implication et la participation active des personnes présentes à la réunion
- 📌 **Comprendre** les ressorts de la dynamique de groupe pour créer l'aisance

Contenu de la formation

Le métier de Metteur en scène / Animateur est un acte managérial. Celui qui le pratique au sein d'une réunion sait considérer en même temps, la relation avec l'auditoire, la précision du message à transmettre et son propre leadership.

Apprendre à mettre en scène et à ordonner

- Les différentes séquences de la réunion pour plus d'efficacité
- Les différentes interventions pour plus d'accroche

Démarrer efficacement

- Apprendre à canaliser ses anxiétés, son trac, son malaise vis-à-vis des enjeux et de son auditoire
- Savoir mobiliser le groupe dès le démarrage

Animer avec entrain et dynamisme

- Connaître les éléments constituant une dynamique de groupe
- Apprendre à maintenir l'intérêt

- Connaître les moyens habiles pour obtenir le bon feed-back, les questions intéressantes, les débats constructifs
- Utiliser le pouvoir du non-verbal et de la voix pour mieux animer
- Apprendre à gérer les situations vécues par l'animateur comme " délicates ou récurrentes " (objections, retards, bavardages, portables...)
- Apprendre à gérer les participants perçus par l'animateur comme peu coopérants à la réunion (fatigue, non participation, démotivation, agressivité...)

Clôturer son intervention

- Apprendre à « marquer le final » de la réunion
- Apprendre à remercier et valoriser avec justesse (ni trop ; ni trop peu)

Mes nouveaux comportements d'animateurs de réunion

- Devenir AUTEUR : « Qu'est-ce que j'ai à dire précisément et au plus clair »
- Devenir ACTEUR : « Comment j'incarne le plus possible, dans le respect et le service de l'auditoire, ce que j'ai à dire »
- Devenir METTEUR EN SCENE : « Comment je joue avec les interactions pour encourager les échanges »

S'entraîner à une animation vivante

- Prendre conscience de l'équilibre nécessaire entre Existence et Ecoute
- Apprendre à créer le « lien » avec l'auditoire
- Les trois dérives classiques à éviter
- S'entraîner dans l'aisance au sein des composantes suivantes :
 - Le Contrôle de la réunion : pour rester maître de la situation
 - La Communication : pour se comprendre
 - La convivialité : pour faciliter les échanges

L'audace et l'originalité

- Jusqu'où je peux aller dans l'audace et l'originalité lors de mes réunions auprès de mes collaborateurs ?

Expérimenter l'improvisation

- Transformer la « déstabilisation » de l'imprévu par le « rebond »

Amener son groupe à l'enthousiasme et au punch

- La passion à transmettre (quelque soit le thème de l'intervention)
- Le plaisir à échanger avec l'auditoire
- L'humour juste et la complicité à faire passer

Conclusion

Synthèse de la formation
Distribution de memo de stage
Evaluation

Méthodes pédagogiques

Une logique pédagogique structurée, rigoureuse

SCENERGIE propose **une méthode originale, active**, qui s'inspire **de l'outil théâtral** et plus particulièrement, **des techniques d'acteur**. Elles permettront aux stagiaires de réintégrer progressivement les situations de communication expérimentées dans le cadre professionnel grâce à :

- Des séries d'exercices individuels et collectifs basés sur le jeu et le développement de la créativité.
- Des temps d'analyse et de réflexion sur les expériences et les acquis.
- Des méthodes participatives, rigoureuses et toniques.
- De nombreux jeux de rôles ponctuent toute la formation ; les participants peuvent intervenir en fonction des difficultés qu'ils rencontrent sur le terrain (difficultés à argumenter, à s'adapter à une situation délicate...)
- Une animation par un professionnel de la formation et du spectacle vivant.

Modalités d'évaluation :

Une évaluation de l'évolution et des acquis des stagiaires est réalisée au court de la formation grâce à des exercices, diagnostics et mises en situation. Le formateur évalue les réelles appropriations réalisées par les stagiaires, et ainsi identifie les éventuels compléments et renforcements à apporter. C'est sur ces bases que chacun se voit proposer des conseils personnalisés et détermine avec l'Intervenant ses points forts et axes de progrès.

AMELIOREZ VOTRE PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

Pour développer sa présence et sa force de conviction

Public concerné

Tout salarié amené à s'exprimer en public
Groupe composé de 3 à 10 personnes maximum

Durée de l'action

Deux jours consécutifs + 1 jour de formation, soit 21 heures

Sessions
1, 2 + 27 mars 2017
25, 26 sept + 19 oct 2017

Objectifs

Après avoir identifié, lors d'un premier travail, les caractéristiques de sa communication naturelle (verbale et non verbale), le stagiaire sera capable à l'issue de sa formation de :

- Apprendre à captiver l'auditoire et à dialoguer avec celui-ci
- Enrichir ses capacités de conviction et apprendre à s'exprimer avec une plus grande aisance
- Gagner en confiance et en efficacité dans les différentes situations de prise de parole
- Développer ses capacités d'adaptation
- Utiliser des techniques pour gérer son trac

Contenu et déroulé du module

La préparation

Définir le message précis à faire passer : « qu'est-ce que j'ai à dire »
La préparation physique, émotionnelle et mentale
Prendre conscience de son langage corporel (geste, attitude) et vocal
Identifier ses propres appréhensions (trac, crainte d'être mal jugé, peur de mal faire...)
Faire en sorte de se « libérer » l'esprit pour faire place à l'imagination ou à la synthèse

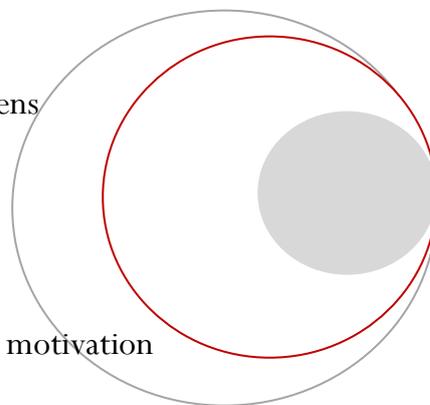
L'aisance

Amener le stagiaire à apprivoiser ses nouveaux réflexes
Jouer de ses gestes et attitudes et de sa voix
Rechercher toujours plus de sincérité dans le discours
Vouloir créer le contact avec l'auditoire
Se dégager de l'a priori et renvoyer à l'auditoire une image positive de lui-même

La cohérence

Amener le stagiaire à identifier et à agir pour limiter l'espace entre « ce que je dis » et « ce qui est perçu et compris » par l'auditoire :

- Exprimer ses propos avec justesse et leur donner du sens
Rechercher à être en phase constante avec l'auditoire
Rester « campé » sur son fil conducteur



La force de conviction

Amener le stagiaire à se familiariser avec :

- L'analyser de son auditoire : ses besoins et facteurs de motivation
- Le contexte de la situation
- La structure de son intervention
- Les arguments à utiliser
- La construction d'une argumentation.

L'enthousiasme

Amener le stagiaire à trouver le « punch » nécessaire dans l'expression convaincante et motivante d'un discours

Chercher à s'aligner dans la « spirale ascendante » du succès de son intervention avec :

- La passion à transmettre (quelque soit le thème de l'intervention)
Le plaisir à échanger avec l'auditoire
L'humour juste et la complicité à faire passer

Axe de progrès

Mettre en place un plan d'actions personnel

Journée de retour sur expérience

Au départ : mise en mouvement pour dynamiser et créer une dynamique de groupe

Tour de table :

- L'application des outils
- La rencontre de difficultés ? lesquelles ?
- Ajustement et reformulation des notions vues au préalable
- Besoins spécifiques ?

Jeux de rôle et mises en situation...

Méthodes pédagogiques

SCENERGIE propose une méthode originale, active, qui s'inspire de l'outil théâtral et plus particulièrement, des techniques d'acteur. Elles permettront aux stagiaires de réintégrer progressivement les situations de communication expérimentées dans le cadre professionnel grâce à :

- Des séries d'exercices individuels et collectifs basés sur le jeu et le développement de la créativité.
- Des temps d'analyse et de réflexion sur les expériences et les acquis.
- Des méthodes participatives, rigoureuses et toniques

- De nombreux jeux de rôles ponctuent toute la formation ; les participants peuvent intervenir en fonction des difficultés qu'ils rencontrent sur le terrain (difficultés à argumenter, à s'adapter à une situation délicate, prise de parole impromptue ou en réunion...)
- Une animation par un professionnel de la formation et du spectacle vivant

Modalités d'évaluation :

Une évaluation de l'évolution et des acquis des stagiaires est réalisée au cours de la formation grâce à des exercices, diagnostics et mises en situation. Le formateur évalue les réelles appropriations réalisées par les stagiaires, et ainsi identifie les éventuels compléments et renforcements à apporter. C'est sur ces bases que chacun se voit proposer des conseils personnalisés et détermine avec l'Intervenant ses points forts et axes de progrès.

S’AFFIRMER POUR MIEUX COMMUNIQUER

Les clés de l’assertivité et de la confiance en soi

Public concerné

Toute personne souhaitant acquérir plus de confiance en elle pour un meilleur épanouissement professionnelle.

Groupe composé de 3 à 10 personnes maximum

Durée de l’action

Deux jours consécutifs de formation, soit 14 heures

Sessions
22 et 23 mai 2017
21 et 22 novembre

Objectifs

- Développer son estime et sa confiance en soi
- Savoir écouter de manière objective
- Oser se positionner
- S’exprimer devant un groupe
- Construire son plan personnel de progression

Contenu et déroulé du module

Définition

- La notion d’estime et de confiance en soi

La notion d’assertivité

- Les 3 attitudes spontanées (la fuite, l’attaque, la manipulation)
- Le comportement assertif
- Les freins et résistances
- Les ressources à mobiliser
- Quelques outils de communication assertive (DESC, CNV,...)

La mise en place du changement

- Identifier et développer ses ressources, qualités et savoir-être
- Travailler sa voix, sa gestuelle, sa respiration...
- Oser le JE (besoins et limites)
- S’affirmer et non imposer (s’impliquer selon ses choix)

S’entraîner – les applications de l’affirmation de soi dans les différentes situations de communication professionnelle

- Jeux de regards et de communication corporelle
- Savoir faire une demande

- Savoir poser un refus, « dire non »
- Savoir recevoir une critique
- Savoir faire une critique constructive
- ...

Etablir son plan d'actions personnel

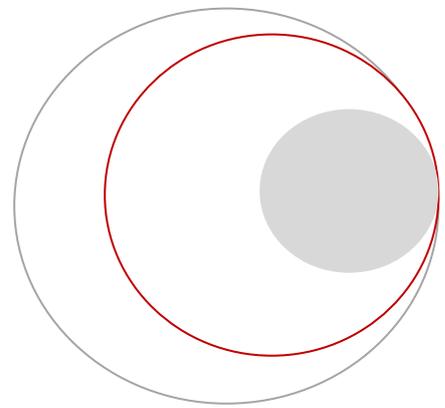
Méthodes pédagogiques :

Les jeux théâtraux par le travail sur le corps sont des révélateurs significatifs des comportements et relations aux autres mais aussi de nos propres fonctionnements. Ils permettent par une démarche ludique de mettre l'accent à la fois sur nos forces et sur nos faiblesses et de pouvoir de manière marquante, mettre en valeur les unes et travailler sur les autres. De plus, les jeux amènent un autre regard sur « l'autre » et par conséquent permettent une meilleure communication et une relation plus vivante et plus saine.

Une pédagogie de la relation : Elle permet d'apporter des concepts, des outils, des règles d'hygiène relationnelle. Par la mise en situation, elle vient en renfort des jeux théâtraux et apportent à nouveau une légèreté dans des contextes parfois difficiles. Elle est aussi un outil majeur dans la connaissance de soi. Elle permet à la fois de comprendre nos fonctionnements, nos systèmes réactionnels et aussi d'appréhender l'autre sans jugement et dans une réelle écoute.

Modalités d'évaluation :

Une évaluation de l'évolution et des acquis des stagiaires est réalisée au cours de la formation grâce à des exercices, diagnostics et mises en situation. Le formateur évalue les réelles appropriations réalisées par les stagiaires, et ainsi identifie les éventuels compléments et renforcements à apporter. C'est sur ces bases que chacun se voit proposer des conseils personnalisés et détermine avec l'Intervenant ses points forts et axes de progrès



DEVELOPPER SON BIEN-ÊTRE RELATIONNEL

Trouver l'équilibre au sein d'une équipe

Public

Tout public souhaitant acquérir plus de sérénité dans ses relations de travail et reconnaître le sentiment de « bien être » au travail.

Groupe composé de 3 à 10 personnes maximum

Durée

2 jours consécutifs de formation, soit 14 heures.

Session
6 et 7 juin 2017

Objectifs

- Identifier l'importance du bien-être relationnel au travail dans une perspective de compréhension réciproque,
- Expérimenter et développer sa capacité à entrer dans une relation d'écoute et de parole bienveillante,
- Positiver les différences de chacun pour construire ensemble,
- Définir ses besoins pour se ressourcer.

Contenu et déroulé du module

Introduction à la notion du bien être, de la relation, du travail en équipe

- Que peut-on mettre dans la notion de Bien-être ?
- Qu'est-ce qu'une relation ? Que met-elle en jeu ?
- Le travail en équipe : ses points forts et ses limites

Connaissance et estime de soi

- Identifier ses atouts et ses axes d'amélioration
- Reconnaître ses sentiments, ses émotions, ses pensées...
- Cerner ses attentes et ses besoins

Reconnaissance et compréhension des autres

- Comment créer un regard et une écoute bienveillante,
- Développer son sens de l'observation et de la neutralité (détachement, non-jugement),
- Ce que j'ai à dire ! Savoir parler à l'autre avec confiance et affirmation.

Prendre soin du travail en équipe

- Reconnaître ses qualités personnelles et ses compétences professionnelles,
- Reconnaître et identifier les qualités et les compétences des autres,
- Voir, repérer, les complémentarités positives d'être et de faire de chacun.

Prendre soin de soi : pourquoi et comment se ressourcer ?

- Repérer ses besoins et ses manques,
- Identifier et répertorier les outils et les situations qui vont permettre de se ressourcer,
- Intégrer la notion de plaisir et de joie.

Méthodes pédagogiques

Jeux relationnels, Mises en situation,
Le Corps, La Respiration, Le Rire,
La Parole, L'Écriture,

Modalités d'évaluation :

Une évaluation de l'évolution et des acquis des stagiaires est réalisée au cours de la formation grâce à des exercices, diagnostics et mises en situation. Le formateur évalue les réelles appropriations réalisées par les stagiaires, et ainsi identifie les éventuels compléments et renforcements à apporter. C'est sur ces bases que chacun se voit proposer des conseils personnalisés et détermine avec l'Intervenant ses points forts et axes de progrès

SAVOIR GERER LES CONFLITS

Identifier et comprendre pour influencer et agir positivement

Public concerné

Tout salarié souhaitant mieux appréhender les situations délicates ou situations vécues comme « conflictuelles ».

Groupe composé de 3 à 10 personnes maximum

Sessions
15 et 16 mai 2017
9 et 10 octobre 2017

Durée de l'action

Deux jours consécutifs de formation, soit 14 heures

Objectifs

- 📌 **Gérer** et résoudre les conflits au sein d'une équipe
- 📌 **Développer** sa connaissance de soi dans la relation à l'autre et **Valoriser** ses atouts personnels
- 📌 **Adapter** ses comportements pour favoriser des relations dynamiques et constructives avec les autres
- 📌 **Utiliser** des techniques simples pour gagner en assurance et sérénité dans les situations difficiles
- 📌 **Gérer** ses émotions de façon positive

Contenu et déroulé du module

Identifier les situations dites conflictuelles (ou clarifier la notion de conflit)

- Qu'est-ce qu'un conflit ?
- Les sources de conflits
- Les différentes réactions face aux conflits

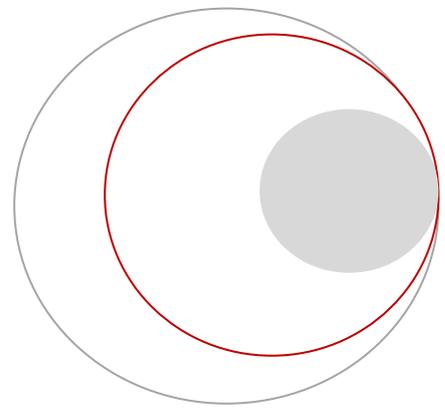
Se situer face aux conflits

- Faire un autodiagnostic de ses points forts de communicant
- Connaître et reconnaître les obstacles dans ses échanges professionnels
- Détecter ses axes de progrès à mettre en place

Les comportements aidant à la gestion de conflits

- L'assertivité
- La Communication Non Violente selon Marshal Rosenberg

- Les techniques d'écoute
- Les formules à éviter
- Le langage positif
- Les attitudes non verbales de « bienveillance »
- L'affirmation de soi
 - Sortir du non-dit
 - Savoir dire sans agressivité
 - Eviter le piège entre « monter sur le ring » et « être trop gentil »



S'entraîner à reproduire des attitudes et formulations permettant de désamorcer les tensions

- Savoir demander
- Savoir refuser
- Savoir faire une critique
- Savoir recevoir une critique
- Savoir donner des directives
- ...

Mettre en place des pratiques d'amélioration et un plan d'action

Méthodes pédagogiques

Les techniques de l'acteur, le théâtre comme support pédagogique

Le jeu d'acteur est utilisé ici comme support. Il met en évidence l'importance de la perception et de l'intuition de son environnement. Il permet ainsi à chacun la découverte et la maîtrise de sa propre authenticité, de son écoute de l'autre et de son message oral.

Il propose aux participants un rôle actif et dynamique qui doit leur permettre de mesurer et d'analyser leurs compétences en matière de communication.

Comme l'acteur, le participant est amené à captiver, convaincre et enthousiasmer son auditoire et à être catalyseur.

Une logique pédagogique structurée, rigoureuse

La formation proposée conduit les participants à bâtir ensemble des pratiques nouvelles, partagées avec des axes d'identifications des comportements et d'améliorations des pratiques.

Modalités d'évaluation :

Une évaluation de l'évolution et des acquis des stagiaires est réalisée au cours de la formation grâce à des exercices, diagnostics et mises en situation. Le formateur évalue les réelles appropriations réalisées par les stagiaires, et ainsi identifie les éventuels compléments et renforcements à apporter. C'est sur ces bases que chacun se voit proposer des conseils personnalisés et détermine avec l'Intervenant ses points forts et axes de progrès

ANIMER ET MOTIVER SON EQUIPE

Les outils pour fédérer et impliquer ses collaborateurs

Public concerné:

Tout manager ou animateur d'équipe.
Groupe composé de 3 à 10 personnes maximum

Sessions
26 et 27 avril 2017
8 et 9 novembre 2017

Durée de l'action :

Deux jours consécutifs de formation, soit 14 heures.

Objectifs :

- Identifier et améliorer ses comportements managériaux afin d'apprendre à être soi-même un facteur de motivation pour ses équipes.
- Acquérir des outils d'animation d'équipe

Contenu et déroulé du module

Passer du groupe à l'équipe

- Les caractéristiques d'une équipe
- Qu'est-ce qu'une équipe idéale ?

Bâtir la cohésion

- Les 3 composantes de la constitution d'une équipe unie

Développer la juste autorité

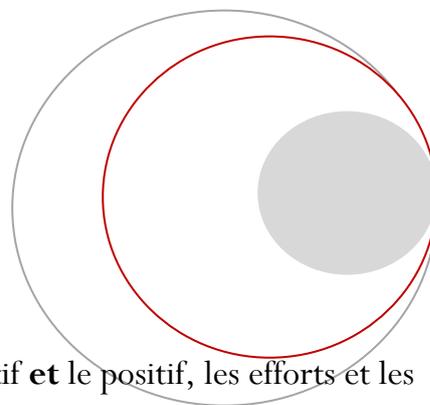
- S'entraîner à fixer et garantir **le respect des règles** de fonctionnement (objectifs, méthodologie, temps...)
- Techniques de bases pour savoir **réguler les états** de l'équipe (fatigue, conflits, expressions...)
- La règle des 3 C

Connaître au mieux ses collaborateurs

Reconnaître et étudier les composantes des différents types de tempérament : clés de lecture

- Les habitudes, les atouts

- Les craintes et les tendances
- Les sources de motivation
- Les préoccupations majeures



Favoriser la motivation

- Aborder la notion des « bons outils de contrôle »
- La technique pour voir et montrer qu'on a vu le négatif **et** le positif, les efforts et les premiers résultats
- Les mots et les formules à dire et à éviter
- Apprendre à parler en termes **d'objectifs de progrès**

Développer la largeur de son point de vue en tant que manager pour faire évoluer les comportements

La technique adéquate à mettre en place lors de réunions ou entretiens

- Les signes de reconnaissance personnalisés et de considération
- L'écoute et comment éviter le dialogue de sourd
- « qui reconnaît la demande d'autrui peut demander à autrui »
- Le principe de coresponsabilité

Vaincre la résistance au changement de ses collaborateurs

Qu'est-ce qu'un acte préparatoire ?

Qu'est-ce qu'un étiquetage interne positif ?

Mettre en place des pratiques d'amélioration et un plan d'actions

Méthodes pédagogiques

Méthode participative : jeux de communication, mises en situation d'entretiens de réunions et analogiques avec les situations professionnelles.

Les participants sont sollicités pour définir leurs points forts et leurs axes de progrès. Cette démarche a pour but de fixer les acquis pour rendre les résultats pérennes et directement applicables.

Modalités d'évaluation :

Une évaluation de l'évolution et des acquis des stagiaires est réalisée au cours de la formation grâce à des exercices, diagnostics et mises en situation. Le formateur évalue les réelles appropriations réalisées par les stagiaires, et ainsi identifie les éventuels compléments et renforcements à apporter. C'est sur ces bases que chacun se voit proposer des conseils personnalisés et détermine avec l'Intervenant ses points forts et axes de progrès

MIND MAP ET MEMOIRE

Développer et entretenir sa mémoire

Durée et lieu

2 jours de formation consécutifs, soit 14 heures

Public concerné

Toute personne désireuse de stimuler sa mémoire, de structurer sa pensée et de mieux se faire comprendre pour gagner du temps et de l'efficacité.

Sessions
14 et 15 mars 2017
6 et 7 novembre 2017

Objectifs pédagogiques

- Apprendre à utiliser autrement un outil fabuleux : votre cerveau, et augmenter vos capacités d'apprentissage sous une forme ludique et originale
- Gagner en créativité pour améliorer vos performances
- Exploiter d'une manière ludique et surprenante votre mémoire
- Faire des synthèses claires et des présentations impactantes
- Gagner du temps, ordonner et gérer vos priorités
- Améliorer votre capacité d'apprentissage.

Contenu de la formation

Introduction :

Le Mind Mapping, un outil puissant issu de 40 ans de recherche sur le cerveau

- notamment par Roger Sperry, initiateur d'une autre vision des ressources du cerveau. Il reçoit en 1981 le prix Nobel de médecine pour ses recherches sur les cerveaux séparés qui prouvaient que «chacun des deux hémisphères» du cerveau a des compétences particulières ».
- Tony Buzan créateur du Mind mapping a facilité l'utilisation de nos deux hémisphères pour optimiser sa créativité et son efficacité professionnelle.

Mémoriser autrement au quotidien :

Mobiliser sa mémoire sans effort.

Cerveau Droit ou Gauche.

- Comment mémoriser en utilisant nos 2 cerveaux ? Les mots ne sont pas tout

- Rappel en images sur l'utilisation de nos deux hémisphères, le droit et le gauche : le créatif et le cartésien
- Principes et procédés pour mémoriser autrement.
- Les rythmes de notre mémoire
- Savoir apprendre autrement en utilisant les images, le jeu, la vision en 3D et surtout l'estime de soi.
- Retenir des informations au quotidien
- La chambre romaine
- Les crochets de mémoire

MIND MAPPING et efficacité professionnelle

Prendre des notes efficaces avec le Mind Mapping

- Organiser les informations
- Distinguer l'essentiel de l'accessoire
- Etre naturellement concentré grâce à ce type de prise de note
- Développer ses capacités de synthèse en allant à l'essentiel.
- Organiser et planifier son temps avec le Mind Mapping
- Organiser et gérer ses priorités
- Articuler les priorités entre elle pour une meilleure visibilité et - Faciliter et rendre plus rapide la prise de décision
- Créer et gérer des projets
- Gérer des projets à court et moyen terme en développant une vision panoramique à 360° qui exploite à la fois pensée cartésienne et créative.
- Créer des plans d'action mobilisateurs et faciliter la prise de décision.

Méthodes pédagogiques

Apports sur le fonctionnement de notre cerveau.

Exercices multimédias innovants et stimulants.

Entraînements ludiques et étonnants.

Un participant a exprimé la méthode avec ces mots «vous avez bluffé notre cerveau».

Un support de cours sera remis à la fin de la formation. Il peut vous êtes directement transféré sur votre clef USB, ne l'oubliez pas!

Modalités d'évaluation :

Une évaluation de l'évolution et des acquis des stagiaires est réalisée au court de la formation grâce à des exercices, diagnostics et mises en situation. Le formateur évalue les réelles appropriations réalisées par les stagiaires, et ainsi identifie les éventuels compléments et renforcements à apporter. C'est sur ces bases que chacun se voit proposer des conseils personnalisés et détermine avec l'Intervenant ses points forts et axes de progrès.