ANIMER LES REUNIONS DIFFICILES AVEC… FACILITE

MaJ : Juin 2023

ANIMER LES RÉUNIONS DIFFICILES AVEC… FACILITÉ

LE PITCH

Lors de certaines réunions, l'animateur peut être amené à vivre des situations difficiles, conflictuelles, délicates…
Pour y faire face, il devra faire preuve d'autorité, sans autoritarisme, devra faire preuve d'écoute et de répondant…
Cette formation vous permettra d'adopter les comportements appropriés, vous garantissant la maîtrise des « réunions difficiles ».
Grâce au coaching individuel, post formation, vous pourrez accroître considérablement les bénéfices de l'apprentissage….

JOUR 1
- Savoir dialoguer pour…
- Savoir faciliter
- Bien se connaitre

JOUR 2
- Pratique, pratique, pratique…
- Pour acquérir les comportements efficaces
- Mises en situation collectives et individuelles

COACHING INDIVIDUEL (1/2 Jour)
- Effectuer le bilan terrain, post-formation
- Travailler les insuffisances et les freins



PUBLIC CONCERNÉ
- Chef de projet Organisation
- Chef de projet IT ou Métier
- Manager d'équipe
- Toute personne amenée à animer une réunion ou une équipe

MOYENS PÉDAGOGIQUES
- Des repères théoriques
- De nombreux cas pratiques permettant un vrai changement comportemental
- Un coaching individuel puissant

BOÎTE À OUTILS
- Mise à disposition de supports synthétisant les éléments appris
- CIME personnel / des autres
- Checklist condition de réussite

EXPÉRIENCE TERRAIN
- Ingénieur, Directeur de projets
- Formateur expert et toujours sur le terrain…
- Coach, Facilitateur et Médiateur

- Présentation pédagogique de contenus
- Illustrations concrètes

- Mises en situations provenant de situations vécues
- Jeux collectifs de prise de conscience et de pratique

- Evaluation régulière de l'appropriation des notions
- Questionnaire de validation finale

- Tests de personnalité
- Documents mémoire
- Coaching Personnalisé

€ Intra : 3 000 HT
(4 à 7 pers.) + 900 HT/pers
Inter : 2 790HT

2 Jours
+3 Heures/Pers.

Locaux Clients
ou ZELIG
Consultants

LE PROGRAMME DÉTAILLÉ

IDENTIFIER LES SITUATIONS DIFFICILES
- Partant du vécu des stagiaires, repérer les situations difficiles
- Analyser les causes et effets

FIXER SES PROPRES OBJECTIFS D'AMELIORATION
- Identifier ses propres insuffisances
- Déterminer ses objectifs d'amélioration

SAVOIR DIALOGUER
- Identifier les erreurs, les autocensures, les dérapages…
- Comprendre les mécanismes d'un dialogue réussi
- Connaître les conditions clés de succès
- Effectuer le lien avec les cas réels
- Prendre conscience des comportements efficaces

SE CONNAITRE SOI
- Connaître son profil de communicant
- Repérer ses points forts utiles à l'animation de situations difficiles
- Identifier ses points à travailler pour réussir

UTILISER L'INTELLIGENCE COLLECTIVE ET LA COOPERATION
- En prendre conscience au travers de jeux
- S'auto-évaluer sur l'assertivité et la coopération
- Savoir repérer dans un groupe les freins à l'intelligence collective et la coopération
- Définir le rôle et le comportement du facilitateur face aux freins
- Mises en situation

GERER LES CONFLITS
- Se maîtriser pour maîtriser
- Oser recadrer
- Faire preuve d'assertivité, d'autorité, de répondant, de souplesse
- Contrôler ses émotions
- Pratiquer au travers de mises en situation

DEFINIR SON PLAN D'AMELIORATION
- Au travers des mises en situation, fixer son plan d'amélioration
- Quoi, comment, quand ?

COACHING DE MISE EN APPLICATION
- Effectuer le bilan terrain, post-formation
- Constater les progrès
- Travailler les insuffisances par le coaching personnalisé
- Conforter ou trouver du plaisir à animer les réunions difficiles…

ANIMER LES RÉUNIONS DIFFICILES AVEC… FACILITÉ



LES THÈMES ABORDÉS

L'ASSERTIVITE
- l'importance de l'affirmation de soi pour maîtriser la réunions et les participants….
- Quelle posture adopter ?

LE LEADERSHIP
- Comment fédérer ?
- Comment faire adhérer ?
- Comment convaincre ?

LA MAITRISE DU TEMPS
- Respecter les timings
- Recadrer les échanges

LA GESTION DES CONFLITS
- les conflits entre participants
- Les phénomènes de groupe
- Les conflits participant ⇔ animateur

LA COOPERATION
- Transformer les « récalcitrants » en coopérants.
- Comprendre les oppositions pour les transformer en construction

PRIORISATION
- La hiérarchisation des sujets
- Différentes méthodes de priorisation

LE RECADRAGE
- Oser et savoir recadrer un participant
- La maîtrise du dialogue nécessaire

LA PRISE DE DECISIONS
- « Forcer» la prise de décisions
- Renforcer l'engagement des participants

LA GESTION DES EMOTIONS
- Contrôler ses propres émotions lors des situations difficiles
- Repérer et traiter les émotions des participants

DETAIL

EVALUATION DE LA FORMATION

- Interrogation personnalisée durant la session de formation (à l'oral en fonction du contexte)
- Ainsi qu'une évaluation en fin de formation sous forme de QCM via googleform ou klaxoon

SANCTION DE LA FORMATION

- Emargement, attestation de fin de formation ainsi qu'une enquête de satisfaction des stagiaires sur l'organisation, la pédagogie, les méthodes et supports utilisés

QUELQUES FORMATEURS

Consultants pédagogues, experts et en mission chez nos clients

- Jean-Philippe Ravillion : Directeur de projet, coach agile
- Philippe Merle : coach professionnel certifié

DELAI D'ACCES

- Le délai de mise en place de la formation est habituellement de 2 à 3 semaines (en moyenne)
- La date de début de formation la plus appropriée est envisagée en fonction de vos besoins
- Des dates de session peuvent également être planifiées par avance dans notre calendrier de formation

ACCESSIBILITE

- Les formations chez Zelig Consultants ont lieu au 63 rue de l'abbé Bonpain 59700 Marcq en Baroeul (Places de parking disponibles)
- Plan : https://goo.gl/maps/fiYVMDnA8JhKi2mc6



- Afin de nous assurer que les moyens de prestation de formation puissent être adaptés à vos besoins spécifiques, vous pouvez contacter Anaïs Cioni via notre mail formation@zelig-consultants.com ou au +33 3 28 38 74 96



CONTACTS

ZELIG CONSULTANTS Lille
63 rue de l'Abbé Bonpain
59700 Marcq-en-Baroeul
Tél : 03 28 38 74 96

ZELIG CONSULTANTS Paris
19, av. Franklin D. Roosevelt
75008 PARIS
Tél : 01 58 56 60 51

bonjour@zelig-consultants.com
www.zelig-consultants.com

Mickaël RAVIART
Ingénieur d'affaires
Tél : 06 98 21 74 88
mraviart@zelig-consultants.com

Bertrand GAILLEZ
Directeur Associé
Tél : 06 19 71 87 01
bgaillez@zelig-consultants.com