Cohérences
des Projets et des Hommes

V.2021.09

Animer les réunions, gérer l'humain et stimuler le collaboratif

Public

Tout public

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours, soit 14 heures

Dates et lieu

15-16 mars 2027 à Niort – *Date limite d'inscription : 15 février 2027*

Nombre de stagiaires

4 personnes minimum - 12 personnes maximum

Coût pédagogique

780 € nets de taxes

Intervenante

Elisabeth GREFFIER

Objectifs pédagogiques

Préparer et animer des réunions avec efficacité
Favoriser la participation, la résolution collective de problèmes et la prise de décision en mode collaboratif
Gérer les interactions pendant la réunion

Méthodes pédagogiques

Réflexions en sous-groupes, exercices ludiques de pratique et mises en situation / jeux de rôles
Apports théoriques illustrés d'exemples concrets
Echanges et conseils sur la pratique

Modalités d'évaluation

Test d'auto-positionnement en amont et après la formation
Validation des objectifs pédagogiques par une évaluation de fin de formation
Bilan oral et questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation
Attestation de formation et certificat de réalisation individuels délivrés après la formation

Animer les réunions, gérer l'humain et stimuler le collaboratif

Contenu

- ✓ Préparer efficacement la réunion
  - Planifier et organiser la réunion
  - Anticiper les aspects techniques et matériels
  - Fixer l'objectif, établir l'ordre du jour et définir le plan de la réunion
  - Préparer le contenu et les supports de la formation
  - Organiser le suivi après la réunion

- ✓ Animer la réunion
  - Comprendre le rôle de l'animateur de la réunion et l'incarner
  - Observer les participants avec la calibration et capter leur attention
  - Veiller à la participation équilibrée de chacun
  - Favoriser la recherche collective de solutions avec les outils et techniques d'animation adaptées
  - Faciliter le processus de prise de décision en mode collaboratif
  - Cadrer les échanges et faire respecter l'ordre du jour et le temps
  - Reformuler, acter les décisions, leur suivi et définir les prochaines étapes

- ✓ Gérer les interactions dans la réunion
  - Repérer les attitudes et comportements des types de participants « difficiles » ("Monopoliseur", "Silencieux", "Opposant", Agressif")
  - Adopter la bonne posture face à ces profils (à privilégier/à éviter)
  - Accompagner les résistances aux changements et activer les leviers de déblocage
  - Identifier les enjeux humains via les transactions et les recadrer avec le modèle PAE de l'analyse transactionnelle
  - Sortir des jeux psychologiques du triangle de Karpman
  - Animer avec leadership tout en étant facilitateur en adoptant le style de management approprié

Indicateurs de résultats

Nouvelle formation, pas de statistiques