












## Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le stagiaire est en mesure :

-  De déterminer sa vision et sa mission de vie, à partir d'un projet personnel clair
-  De connaître les outils de Yoga permettant d'optimiser un état interne positif avant tout entretien ou toute réunion importante
-  Mettre en pratique une écoute active, une reformulation adaptée et un questionnement stratégique, afin d'optimiser la communication avec son interlocuteur
-  D'identifier le langage non verbal (langage corporel et ton de la voix), afin de faire preuve de congruence dans ses relations.
-  D'identifier les faits, les valeurs et les émotions de son interlocuteur afin de gérer les situations difficiles
-  De mener tout entretien avec un collaborateur, entretien de recadrage, entretien annuel en générant de la motivation pour le changement attendu.
-  De traiter l'objection d'un interlocuteur pour coconstruire avec lui une solution commune, et trouver un compromis acceptable par les deux parties.
-  De conduire un changement, afin de passer d'une situation insatisfaisante à une situation désirée, en posant des objectifs adaptés et en cherchant les ressources nécessaires au changement.
-  D'animer avec efficacité une réunion de Co-développement en sachant réguler un groupe, développer l'intelligence collective des participants,
-  Générer la motivation des participants et l'efficacité des décisions.
-  Développer ses capacités d'écoute, de questionnement et de confrontation bienveillante.

## Conditions d'accès :

Nos formations peuvent se dérouler sous un délai d'un mois en fonction des contraintes de prise en charge :

En inter-entreprise : La formation a lieu à la Chartreuse de Neuville 1 allée de la Chartreuse 62170 Neuville sous montreuil

## Durée :

42 heures de formation sur 6 jours espacés d'un mois

**Prérequis :** Aucun

**Publics :** Dirigeant, Manager

**Dates prévisionnelles :** 2 sessions prévues en Décembre 2021 et Septembre 2022

Groupe de 8 personnes minimum

**Méthodologie :**

Une méthodologie de Co-développement appelée « Syscodev » créée par Bernard Lévêque [Qreo / Syscodev®](#) » [Bernard LEVEQUE](#)

**Evaluation :**

- . Les besoins et les attentes des participants sont définis au démarrage de la formation.
- Evaluation des acquis liés aux objectifs opérationnels définis : à l'issue de chaque journée une évaluation est proposée à chaque participant le **MATA** qui permet un engagement concret de changement de pratique ou de comportement observable
- Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud) à l'issue de la formation
- . Attestation de formation remis aux stagiaires

**Programme :**

### **Journée 1 7H**

**Présentation d'une méthodologie spécifique de Co-Développement : Syscodev**  
**Méthodologie qui nous accompagnera pendant les 6 jours afin de devenir animateur de séance. Chaque participant sera client d'une séance de Co-développement au cours de la session des 6 jours**

**Matin :** Acquérir les premiers outils de base de la communication et de l'échange afin de pouvoir être consultant d'une première séance

Le lien avec l'autre

L'écoute active

La résonance

Apprendre à poser des questions ouvertes, pourquoi la question ouverte ?

**Après-midi :**

Les différentes étapes d'une séance de co-développement

Les différents niveaux de question

Pratique d'une première séance

Engagement du client de la séance

**Fédérer les apprentissages du groupe**

**Journée 2 7H**

**Enrichir l'art de son questionnement**

**Matin :** Retour du client de la séance du premier jour, comment la séance lui a permis d'avancer sur sa problématique

Découvrir des différents niveaux logiques de Robert Dilts et comment les questionner : Le contexte et l'environnement, Le comportement, les compétences, les valeurs et les croyances, le rôle, La vision et la mission.

Pratique d'une nouvelle séance en enrichissant son questionnement à partir des niveaux logiques de Robert Dilts

**Après-midi :**

Proposer à un participant d'animer la séance

Pratique d'une nouvelle séance en veillant à enrichir son questionnement

Engagement du client de la séance

**Fédérer les apprentissages du groupe**

**Journée 3 7H**

**Apprendre à gérer les retours d'information du client de séance en s'appuyant sur la grille de Palo Alto**

**Matin :** Retour du client de la séance du second jour, comment la séance lui a permis d'avancer sur sa problématique.

Présentation de la grille de Palo Alto

Le langage verbal et non verbal

**Après-midi :**

Proposer à un participant d'animer la séance

Pratique d'une nouvelle séance en enrichissant la qualité de son questionnement

Engagement du client de la séance  
**Fédérer les apprentissages du groupe**

### **Journée 4 7H**

**Acquérir les différentes étapes de la Communication Non Violente de Thomas D'Ansembourg**

**Matin :** Retour du client de la séance du troisième jour, comment la séance lui a permis d'avancer sur sa problématique

Présentation et expérimentation de la Communication Non Violente en se basant sur les cas réels amenés par les participants

Pratique d'une nouvelle séance où il s'agira de faire un retour au client de la séance sur les bases de la Communication Non Violente

**Après-midi :**

Proposer à un participant d'animer la séance

Pratique d'une nouvelle séance en veillant à enrichir son questionnement

Engagement du client de la séance

**Fédérer les apprentissages du groupe**

### **Journée 5 et Journée 6 7H**

**Se perfectionner dans son rôle d'animateur de séance**

**Matin :** Retour du client de la séance précédente comment la séance lui a permis d'avancer sur sa problématique

Revenir sur le rôle de l'animateur de séance, sa posture, sa capacité à réguler un groupe, les difficultés rencontrées.

Nouvelle séance de co-développement

**Après-midi :**

Nouvelles séances de co-développement en s'assurant que chaque participant ait bien vécu une séance en tant que client.

Demander à un participant d'animer la séance

Revenir sur les difficultés rencontrées

Engagement des clients de séances

**Fédérer les apprentissages du groupe**

*Les journées sont espacées d'un mois environ de manière à pouvoir pratiquer entre deux Journées. Chaque séance est suivie de prescriptions afin de permettre un travail d'expérimentation.*

*La formation s'appuie sur des bases théoriques, sur un apprentissage de méthodologie mais surtout sur des cas réels amenés par les participants*

### **Coût et prise en charge de la formation**

- Tarif 4700 € HT par personne pour 42 heures de formation sur 6 mois
- Groupe Interentreprises de 6 à 9 personnes
- Pour un groupe en Intra ou une formation à la carte : nous consulter pour un devis

### **Handicap :**

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situations de handicap. Afin d'adapter la formation aux contraintes de vos collaborateurs, nous vous demandons de nous préciser l'adaptation nécessaire à l'inscription.

**Indicateurs de performance :** Satisfaction des participants et taux de recommandation (résultats sur le site Yumanco disponibles fin 2022)