

CRÉATIVITÉ #1 - DÉVELOPPER SON POTENTIEL CRÉATIF



OBJECTIFS DE FORMATION

- ⇒ Lever ses freins personnels face à la créativité
- ⇒ Développer son imagination
- ⇒ Poser et analyser une problématique de manière créative



PROGRAMME DÉTAILLÉ

- **Identifier les facteurs bloquant le processus créatif pour les surmonter**
 - Les profils créatifs
 - Les principaux types de blocage
- **Connaître, pour développer, les 3 critères du potentiel créatif**
 - La fluidité
 - La flexibilité
 - L'originalité
- **Distinguer les 2 étapes du processus créatif**
 - Les phases de convergence et de divergence
 - Les 5 règles "COUIQ" pour favoriser l'émergence d'idées en phase de divergence
- **Développer sa capacité à voir le côté positif d'une problématique donnée**
 - Le principe de "l'avocat de l'ange"
 - Les 3 étapes de la méthode: pinacle, pilori, solution
- **Utiliser les mentors pour trouver de l'inspiration**
 - Le principe des "mentors"
 - L'exemple de Dali
 - Les cartes à jouer créatives
- **Utiliser métaphores et analogies**
 - Les 2 hémisphères du cerveau et leur fonctionnalités respectives
 - L'hémisphère droit et la créativité
 - Les 4 temps du processus de l'analogie
- **Construire des mind-maps**
 - Les clés de fonctionnement et d'utilisation
 - Les applications possibles du mind mapping
- **Savoir poser une problématique pour stimuler les réponses créatives**
 - La stratégie de Colombo
 - La liste de questionnement de la CIA
- **Apprendre à construire des solutions à partir d'un scénario catastrophe**
 - L'intérêt de la "défectologie"
 - Le fonctionnement de la méthode

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Test : votre profil créatif
- Jeu de "décadage" pour développer son potentiel créatif
- Exercices d'application sur les différentes techniques
- Construction de mind-maps
- Exercice de questionnement pour mettre à jour un problème
- ⇒ SUPPORT
 - Document du participant : synthèse et points clés de la formation remis au fur et à mesure du stage
 - Rédaction d'un plan d'actions individuel
- ⇒ EVALUATION
 - Grille d'évaluation des objectifs
- ⇒ ATTESTATION DE STAGE
 - Remise en fin de formation

MODALITÉS

- ⇒ DURÉE : 2 jours, soit 14h de formation
- ⇒ TARIF (C) :

Tarif **dégressif** (en fonction du nombre de participants inscrits sur 1 même session par un même tiers) :

- 990 € nets / 1 part.
- 842 € nets / 2 part.
- 792 € nets / 3 part.

Les prix indiqués sont nets (HT à équivalence TTC), en application de l'art. 261.4-4è-a du CGI qui exonère les organismes de formation de TVA.

CALENDRIER

- ⇒ PARIS :
 - 12 et 13 janvier 2012
 - 27 et 28 février 2012
 - 5 et 6 avril 2012
 - 5 et 6 juillet 2012
 - 15 et 16 octobre 2012
- ⇒ LYON :
 - 12 et 13 janvier 2012
 - 5 et 6 avril 2012
 - 5 et 6 juillet 2012
 - 15 et 16 octobre 2012

PUBLIC

- ⇒ PERSONNES CONCERNÉES : Acteurs impliqués dans l'innovation : chef de produits, chefs de projets, ingénieurs et techniciens R&D, commerciaux.
- ⇒ PRE REQUIS : Aucun
- ⇒ EFFECTIF : Minimum 4 participants Maximum 8 participants

INTERVENANT

Consultant Senior, expert de l'efficacité professionnelle, qualifié en PNL, communication non-violente, analyse transactionnelle et approche systémique.

INFOS



- **Responsable inter** : Chrystel Belvisi
cbelvisi@capitecorpus.com



- **tél.** : +33 (0) 950 05 60 60
 - **fax** : +33 (0) 979 94 79 40
 - **email** : info@capitecorpus.com