



TECHNIQUES D'ANIMATION DE RÉUNIONS

Créer, stimuler et maintenir la dynamique de groupe en réunion



PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise

- **Pour qui ?** Manager - Responsable d'équipe - Chef de projet - Chef de service
- **Prérequis :** Aucun
- **Profil de l'intervenant :** Consultant Senior et coach , expert de la communication
- **Durée du programme :** 2 jours soit 14 heures

J -15 > Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, difficultés et cas rencontrés

1 | Développer son charisme lors d'une intervention orale en public

- ▶ Les subtilités de la communication qui contribuent à développer le charisme et à insuffler le dynamisme
- ▶ La forme : les gestes à éviter, les attitudes à adopter, le jeu de la voix
- ▶ Le fond : les éléments de discours pour intéresser l'auditoire

2 | Réussir le lancement de la réunion pour créer une attente et une implication

- ▶ Les 6 étapes pour lancer la réunion sur de bons rails
- ▶ L'appui sur des règles de fonctionnement ou une "charte de réunion"
- ▶ L'attribution des rôles de secrétaire et le gardien du temps pour cadrer le déroulement

3 | Utiliser la variété d'outils à disposition pour créer du rythme

- ▶ Les outils pour stimuler la production du groupe : paperboard, métaplan, tour de table, brainstorming...
- ▶ Les règles de construction d'un Powerpoint attractif
- ▶ Les repères d'animation d'un Powerpoint pour entretenir la dynamique

4 | Stimuler et gérer l'interactivité avec le groupe

- ▶ La distribution de la parole : l'attention aux signes non verbaux
- ▶ Le réflexe premier de l'accusé réception face à une remarque / objection
- ▶ Les techniques pour déjouer une intervention hors propos
- ▶ Le recentrage des participants sur l'ordre du jour
- ▶ La gestion d'un désaccord : entre 2 participants / entre 1 participant et l'animateur

5 | Construire un discours motivant et/ou convaincant

- ▶ L'équation de l'adhésion
- ▶ La trame d'un plan pour convaincre
- ▶ La trame de présentation d'un nouveau projet pour insuffler l'intérêt
- ▶ La question d'auto-contrôle QAC pour évaluer l'intérêt de ses propos

6 | Conclure la réunion en faisant acter les informations et prendre des engagements

- ▶ Les temps de synthèse partielle durant le déroulement de la réunion
- ▶ Les points clés de la clôture
- ▶ La formalisation d'un compte rendu et/ou de plans d'actions
- ▶ L'évaluation de la réunion

Pendant la formation > mises en situation complétées à partir de vos cas réels

Clôture de la formation :

- ▶ Synthèse et points d'ancrage
- ▶ Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements

Nos activités pédagogiques : 4 temps pour ancrer durablement ...



"**DécliC**" : tests, auto-diagnostics pour activer la **prise de conscience**



"**MécaniC**" : exercices **mécaniques** pour **s'approprier** les techniques



"**PratiC**" : **des simulations** avec un cadre et un objectif définis



"**VéridiC**" : un entraînement **semi-réel** pour faciliter le transfert



Objectifs pédagogiques

COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 Développer son charisme lors d'une intervention orale en public
- 2 Réussir le lancement de la réunion pour créer une attente et une implication
- 3 Utiliser la variété d'outils à disposition pour créer du rythme
- 4 Stimuler et gérer l'interactivité avec le groupe
- 5 Construire un discours motivant et/ou convaincant pour les 2 parties
- 6 Conclure la réunion en faisant acter les informations et prendre des engagements



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant la formation : Identifier ses **attentes**, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

En fin de formation : **Auto-évaluer sa progression** sur chaque objectif pédagogique

Après la formation : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste !



VOTRE FORMAT



Intra-entreprise : votre formation s'adapte à vos **enjeux réels**. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent.

TARIFS

- **Intra entreprise :** 3620 € - 2 jours - 8 participants (frais déplacement non inclus)
- **Training individuel :** 1790 € / 8 h d'accompagnement individuel

Tous nos tarifs sont **NETS** : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA)



INCLUS DANS VOTRE FORMATION :

- **Vos fiches mémos pocket** → l'essentiel des méthodes toujours sur vous !
- **Un Plan d'action personnalisé** → Fil rouge complété durant la formation
- **Un SAV Pédagogique** → 5 échanges mail/participant pendant 6 mois
- **Un Questionnaire préparatoire** → pour mieux vous connaître avant la formation



**ECHANGER SUR VOS BESOINS
PROGRAMMER UNE DATE**



Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : **nous contacter**

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60

Site : www.capitecorpus.com

Email : info@capitecorpus.com

Capite Corpus -
Organisme de formation
45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon

Capite Corpus est
concepteur et diffuseur exclusif
de cette formation

n° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

REU2