

Préparer, conduire et animer une réunion

Programme - 2 à 3 jours (14h ou 21h)



IMPULSION CONSULTING
DEVELOPPEURS DE PERFORMANCE MANAGERIALE

CONTEXTE

Même si cela peut sembler facile quand on regarde un bon animateur faire, réussir à bien animer une réunion est une vraie performance. La preuve en est que beaucoup trop de collaborateurs témoignent s'ennuyer en réunion, en profiter pour faire autre chose voire même s'endormir. Pour faire partie de ces bons animateurs, il sera donc nécessaire de travailler plusieurs formes de talents : l'anticipation et la planification, la formalisation, le questionnement, la gestion des prises de parole et des différentes personnalités, le respect du timing...et tout cela ne s'invente pas.

OBJECTIFS

- ◆ Acquérir les notions essentielles d'une animation de réunion performante
- ◆ Réussir à lancer, dérouler et conclure ses interventions
- ◆ Savoir bien préparer en amont
- ◆ Développer des techniques de communication pertinentes
- ◆ Savoir gérer les comportements et les réactions d'un groupe

PROGRAMME

La question de l'intérêt d'organiser une réunion

- Les coûts et la fatigue engendrés par une réunion en salle
- Les moyens alternatifs

Les différents types et formats de réunion

- Les réunions habituelles : briefing, réunions d'équipe
- Les réunions occasionnelles : réunion de lancement, de projet, de bilan, de résolution de problème
- Les réunions de type formation : réunion de progrès, de développement des compétences

L'importance d'un objectif bien défini

- La nécessité de définir obligatoirement un objectif
- La technique pour bien le formaliser

La préparation de la réunion

- L'établissement d'un séquençage prévisionnel
- La configuration de la salle de réunion
- La prise en compte du biorythme pour choisir les bons horaires
- Le document de convocation
- La check liste préparatoire pour être certain de ne rien oublier



La communication verbale

- La définition de la communication : différence entre écoute et compréhension
- Les pièges physiologiques de communication : à l'oral, à l'écrit, en visuel
- Les pièges psychologiques de communication : le cadre de référence, les inférences, les raccourcis
- Le questionnement du groupe : questions ouvertes, fermées, qualificatives et alternatives
- Les Top principes essentiels d'un bon communicant

La communication non verbale

- L'importance de la communication au-delà du choix des mots
- Les 5 indices de communication non verbale : l'image, le regard, la manière de dire les choses, la voix et la gestuelle

L'animation de la réunion

- Les 4 grands profils d'animateur : la girouette, le rouleau compresseur, le spectateur et l'efficace
- Le lancement réussi via la technique du COMA
- Les techniques fondamentales d'une animation réussie
- L'usage des diaporamas : présentation judicieuse de textes et de chiffres

La gestion du groupe

- Les 5 grands profils de participants : le romancier, le bavard, le réservé, l'interrupteur et l'efficace
- Les techniques de reprise de parole et de reprise de contrôle
- La gestion des retards, du bruit et de la contradiction

La conclusion

- Un vrai temps pour définir les actions à conduire et les suites à donner
- Le compte-rendu : un support de sortie qui prépare la prochaine entrée

MODALITÉS D'ANIMATION

Alternance d'exposés théoriques, de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution, de débats, de témoignages et de partages d'expérience, et d'ateliers de simulation.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout encadrant en situation de devoir animer des réunions.

TARIF

Nous consulter

