



**C L'Homme Conseil**  
Développeur du Capital Humain

## PROGRAMME **MANAGEMENT** CONDUIRE DES REUNIONS 100% PRODUCTIVES

Céline LANGLOIS  
Référente pédagogique, administrative et PSH  
06 51 45 42 66  
www.clhommeconseil.com  
celinelanglois@clhommeconseil.com

### LES 3 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION



PROGRAMME	
<b>1</b>	<b>PRÉPARER SA RÉUNION</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analyser l'objectif de sa réunion</li> <li>Identifier les participants et leurs attentes</li> <li>Réaliser son scénario d'animation</li> <li>Prévoir la logistique de la réunion</li> </ul>
<b>2</b>	<b>ANIMER SA REUNION</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Choisir les techniques d'animation</li> <li>Comprendre les conséquences des attitudes de Porter</li> <li>Renforcer l'impact de ses 3 modes de communication</li> <li>Pratiquer le questionnement, le silence et la reformulation</li> <li>Développer une écoute active</li> </ul>
<b>3</b>	<b>IMPLIQUER LES PARTICIPANTS</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifier les différents profils</li> <li>Traiter les objections : Méthode AIR</li> <li>Renforcer l'impact de son argumentation</li> <li>Choisir les mots et attitudes d'un discours convaincant</li> </ul>
<b>4</b>	<b>CONCLURE PAR UN PLAN D'ACTION</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Synthétiser et valider les résultats de la réunion</li> <li>Recenser les actions à suivre : objectif / moyens / délai</li> <li>Responsabiliser chaque participant</li> </ul>
	<b>VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action</li> </ul>

<b>DUREE</b>	3 jours - 21h Format distanciel nous consulter
<b>PUBLIC</b>	Manager 8 participants maximum Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter
<b>PRE REQUIS</b>	Aucun
<b>ACCESSIBILITE HANDICAP</b>	Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier
<b>MODALITES ET DELAIS D'ACCES</b>	Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation
<b>TARIFS</b>	Un devis est établi après analyse de vos besoins
<b>PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entraînement</li> <li>Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées</li> <li>Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective</li> <li>Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action</li> <li>Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone</li> </ul>
<b>MODALITES D'EVALUATION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement</li> <li>PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)</li> <li>APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation</li> <li>APRES : Suivi post- formation à la carte</li> </ul>
<b>SANCTION</b>	Certificat de réalisation à l'issue de l'action
<b>LES + DE LA FORMATION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management</li> <li>Une pédagogie basée sur des méthodes actives</li> <li>Des études de cas à partir de situations vécues</li> <li>Construction d'un Plan d'Evolution Personnel</li> </ul>

Consultez le taux de satisfaction: <http://clhommeconseil.com/avis.php>