

# Territoire[s] de changement

## Catalogue de formations



**Qualiopi**   
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée  
au titre de la catégorie d'action suivante :

**ACTIONS DE FORMATION**

## Sommaire

3

- Négociation

10

- Art oratoire et prise de parole en public

18

- Communication Non Violente et gestion des tensions dans la relation

25

- Intelligence collective

32

- TERRITOIRE[S] DE CHANGEMENT

36

- Tarifs



# Négociation

*Une formation se déclinant sur deux journées*

# Méthode et moyens pédagogiques

## Négociation

|  |  |   |   |
|--|--|---|---|
| <b>Durée de l'action de formation</b><br>2 jours - 14 heures<br>ou 4 jours - 28h | <b>Public et prérequis</b><br>Tous publics<br>Groupe de 6 à 12 personnes<br>Aucun prérequis nécessaire | <b>Modalités et délais d'accès</b><br>En présentiel ou en classe à distance<br>Pour les délais, merci de nous communiquer vos dates | <b>Suivi et évaluation</b><br>Feuilles de présence<br>Mises en situation en cours de formation<br>QCM<br>Feuilles d'évaluation à chaud et à froid |
|--|--|---|---|

### Objectifs

- Identifier les facteurs clés de succès d'une négociation réussie
- Identifier les fautes à ne pas commettre, les pièges à éviter
- Définir un fil rouge, une accroche, une progression argumentée
- Argumenter/contre-argumenter
- Se doter d'une éthique de la négociation via la Communication Non Violente
- Acquérir des trucs et astuces devenir un négociateur aguerri, susciter l'intérêt et gérer les perturbations

### Moyens pédagogiques

- Des échauffement inspirés de l'improvisation théâtrale
- L'animation participative et interactive
- Les simulations face caméra
- Des études de cas suivi de mise en situation sur la base de cas amenés par les participants
- Les exercices vocaux et les exercices de respiration et de gestion du trac

### Tarifs intra

A partir de 1250€ HT par jour

Les frais de déplacement, d'hébergement et de repas sont facturés au réel et respecteront les grilles tarifaires fixées par le SYNTEC

# Négociation

## Le programme pour deux journées

### Journée 1

#### Ouverture

- Présentation du formateur, des participants, intentions de la journée et règles du jeu
- Recueil des besoins et des attentes
- Qu'est que la négociation ?
- Etes vous un négociateur ?
- Les facteurs clés de succès de la négociation

#### La préparation de la négociation

- Comment se préparer et fixer des objectifs ?
- Les 13 étapes de la préparation
- Marges de manœuvre, BATNA...

#### Conduire la négociation

- Les étapes de la négociation
- Bâtir sa stratégie et son argumentaire
- Les éléments tactiques
- Gérer les interactions

#### Conclusion

- Synthèse
- Évaluation de la journée
- Tour de table des ressentis

### Journée 2

#### Ouverture

- Présentation de la journée
- Echauffement

#### Négociation et CNV

- Les tensions en négociation
- La CNV
- Gérer les objections

#### De la confrontation à la conciliation

- Poser le problème
- Rechercher des solutions communes
- Négocier avec les 5 C

#### Trucs et astuces du négociateur

- Les comportements efficaces
- Les conseils de professionnels
- Quelques armes secrètes

#### Conclusion

- Synthèse, tour de table des ressentis
- Évaluation de la formation

# Négociation

## Le déroulé - Jour 1

| Intitulé   | Objectifs   | Contenus   | Méthodes et modes d'animation                             |
|--|---|--|---|
| <b>Ouverture</b><br>9h-9h30                            | Faire connaissance<br>Présenter le plan de la formation en l'adaptant aux attentes des participants<br>Introduire la séance | Mot de bienvenue   | Présentation et brise glace                               |
|  | Présenter le plan de la formation en l'adaptant aux attentes des participants   | Présentation des objectifs pédagogiques<br>Recueil des attentes  | Tour de table, proposition du plan adapté                 |
|  | Introduire la séance  | Une introduction de la journée appuyée sur un exercice ludique   | Le jeu des neufs points                                   |
| <b>La préparation de la négociation</b><br>9h30-10h30  | Cerner ce qu'est une négociation<br>Identifier les facteurs clés de succès d'une négociation réussie                        | Les principes de la négociation  | Témoignages et exposé                                     |
| <b>Pause 10h30-10h45</b>                               |   |  |   |
| <b>La préparation de la négociation</b><br>10h45-12h30 | Apprendre à préparer les différentes étapes de votre négociation  | Analyser le contexte et les enjeux de chacun des partenaires de négociation<br>Mesurer objectivement le rapport de force<br>Définir ses objectifs et ses marges de négociation<br>Préparer ses arguments<br>Envisager les échanges possibles et les solutions à creuser pour sortir des blocages | Exposé  |
|  | Identifier les fautes à ne pas commettre, les pièges à éviter   | Chasse à l'exemple<br>Identification du top 10 des difficultés rencontrées en situation de négociation   | Tour de table et choix de deux cas servant de conducteurs |
| <b>Pause méridienne 12h30-13h30</b>                    |   |  |   |

# Négociation

## Le déroulé - Jour 1

| Intitulé                                      | Objectifs  | Contenus   | Méthodes et modes d'animation                                    |
|---|--|--|--|
| <b>Conduire la négociation</b><br>13h30-15h30 | S'entraîner à mener une négociation                            | Les rouges et les verts : une mise en situation détonante<br>Les règles de la coopération  | Mise en situation<br>Debrief : points forts et points de progrès |
| <b>Pause 15h30-15h45</b>                      |  |  |  |
| <b>Conduire la négociation</b><br>15h45-16h15 | Définir un fil rouge, une accroche, une progression argumentée | Définir un l'enjeu<br>Définir des buts et des objectifs smart<br>Anticiper les moyens et les ressources<br>Définir les attitudes et comportements  | Présentation et mise en pratique<br>Cas pratiques sur les outils |
|   | Argumenter /contre-argumenter                                  | Clarifier les intérêts de chacun<br>Gérer les objections de façon constructive ;<br>Créer de la valeur avant de la répartir ;<br>Jouer sur les marges de manœuvre de chacun sans perdre de vue son objectif<br>Engager ses partenaires et formaliser un accord<br>Consolider l'accord obtenu | Exposé   |
| <b>Conclusion de la journée</b><br>16h15-17h  | Évaluation de la journée au regard des attentes exprimées      | Expression libre   | Tour de table  |

# Négociation

## Le déroulé - Jour 2

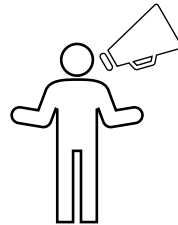
| Intitulé                                 | Objectifs   | Contenus  | Méthodes et modes d'animation             |
|--|---|---|---|
| <b>Ouverture</b><br>9h-10h               | Reconnecter   | Mot de bienvenue  | Présentation et brise glace               |
|  | Présenter le plan de la journée en l'adaptant aux attentes des participants | Présentation du plan de la journée<br>Recueil des attentes  | Tour de table, proposition du plan adapté |
|  | Introduire la séance  | Une introduction de la journée appuyée sur une rapide synthèse de la veille   | Exposé                                    |
| <b>Négociation et CNV</b><br>10h-10h30   | Se doter d'une éthique de la négociation via la Communication Non Violente  | La recherche de solutions gagnant - gagnant appuyée sur la technique de la CNV  | Echanges et exposé                        |
|  |   | Apprendre à maîtriser les objections avec la Communication Non Violente<br>Lever les freins d'un partenaire qui bloque la négociation<br>Sortir d'un conflit : négocier lorsque la charge émotionnelle est forte. | Mises en situation                        |
|  |   | Appréhender la Communication Non Violente pour influencer l'issue de la négociation   | Mise en situation                         |
| <b>Pause 10h30-10h45</b>                 |   |   |   |
| <b>Négociation et CNV</b><br>10h45-12h30 | Maximiser la qualité relationnelle en situation de négociation              | Les voies pour construire un arrangement<br>La formalisation des besoins et des attentes  | Exposé et exercice d'appropriation        |
| <b>Pause méridienne 12h30-13h30</b>      |   |   |   |



# Négociation

## Le déroulé - Jour 2

| Intitulé  | Objectifs   | Contenus  | Méthodes et modes d'animation   |
|---|---|---|---|
| <b>De la confrontation à la conciliation</b><br>13h30-15h | Acquérir des trucs et astuces devenir un négociateur aguerri, susciter l'intérêt et gérer les perturbations | Connaître les différents types de négociateur<br>Connaître les différents pièges<br>Comprendre Les « combines » | Présentation des outils et exercices de mise en pratique                |
|   | S'entraîner   | Cas pratiques<br>Mise en situation inspirée d'exemples amenés par les stagiaires ou le formateur le cas échéant | Mise en pratique<br>Debrief : les points forts et les points de progrès |
| <b>Pause 15h-15h15</b>                                    |   |   |   |
| <b>Trucs et astuces du négociateur</b><br>15h15-16h15     | S'entraîner   | Cas pratiques<br>Mise en situation inspirée d'exemples amenés par les stagiaires ou le formateur le cas échéant | Mise en pratique<br>Debrief : les points forts et les points de progrès |
|   |   | La croix de l'implication, les trois chemins de la persuasion et l'actionnement                                 | Présentation des grands principes                                       |
| <b>Conclusions de la formation</b><br>16h15-17h           | Revenir sur les principes de la négociation et ses facteurs clés de succès                                  | La nécessité de négocier des solutions gagnant-gagnant  | Exposé synthétique  |
|   | Evaluation  | Remise des feuilles d'évaluation  | Travail individuel  |
|   | Tour de table et ressentis  | Expression libre  | Tour de table   |



# Art oratoire et prise de parole en public

*Une formation se déclinant sur 2 journées*

# Méthode et moyens pédagogiques

## Art oratoire - Prise de parole en public

|  |  |   |   |
|--|--|---|---|
| <b>Durée de l'action de formation</b><br>2 jours - 14 heures<br>ou 4 jours - 28h | <b>Public et prérequis</b><br>Tous publics<br>Groupe de 6 à 12 personnes<br>Aucun prérequis nécessaire | <b>Modalités et délais d'accès</b><br>En présentiel ou en classe à distance<br>Pour les délais, merci de nous communiquer vos dates | <b>Suivi et évaluation</b><br>Feuilles de présence<br>Mises en situation en cours de formation<br>QCM<br>Feuilles d'évaluation à chaud et à |
|--|--|---|---|

### Objectifs

- Identifier les facteurs clés de succès d'une présentation réussie :
  - En amont : la préparation, l'élaboration des messages en fonction de l'objectif, la démonstration et son fil rouge, la composition des supports en fonction de la progression pédagogique et des effets recherchés
  - Pendant : la gestion du trac, par la maîtrise de leur communication verbale et non verbale
  - A l'aval : par la remise des supports, des contacts souhaités (lorsqu'il s'agit d'une prise de parole en réunion publique)
- Identifier les fautes à ne pas commettre, les pièges à éviter
  - La négligence en terme de préparation mais aussi la sur-préparation...
  - Le relâchement, la désinvolture, l'arrogance ou l'agressivité lors de la prestation
  - Le seul atout mental comme appui de la prestation...
- Expérimenter face caméra une prise de parole en public en exploitant les 5 appuis pour
  - Améliorer leur prestation, leur qualité de présence, produire une amorce de qualité,
  - Susciter l'intérêt par des accroches, étayer un propos clair, vivant, « livrer les messages appelés par le public »
  - Appris à déjouer le syndrome de la pie lors des questions réponses
- Acquérir des trucs et astuces pour :
  - Dépasser les blocages, gérer l'agressivité, faire passer les messages, avec une énergie adaptée, favoriser l'interactivité

### Moyens pédagogiques

- Des échauffement inspirés de l'improvisation théâtrale
- L'animation participative et interactive
- Les simulations face caméra
- Les exercices vocaux et les exercices de respiration et de gestion du trac

### Tarifs intra

A partir de 1250€ HT par jour

Les frais de déplacement, d'hébergement et de repas sont facturés au réel et respecteront les grilles tarifaires fixées par le SYNTEC

# Art oratoire et prise de parole en public

## *Le programme pour deux journées*

### Journée 1

#### Ouverture

Présentation du formateur, des participants, intentions de la journée et règles du jeu

Recueil des besoins et des attentes

Introduction : qu'est-ce qu'un bon orateur ?

#### La préparation d'une intervention

L'intention, les messages, la progression du discours et la constitution des supports

Accroches pour susciter l'intérêt et capter l'attention

L'organisation de l'intervention et la gestion du trac en amont

#### Introduction à l'art oratoire

S'échauffer avec une méthode de gestion du trac

Formaliser son objectif et le présenter avec les tripes

5 appuis pour y parvenir

#### Conclusion

Synthèse

Tour de table des ressentis

### Journée 2

#### Ouverture

Retour sur la journée précédente

Échauffement

#### La clé principale de l'art oratoire

La présence comme gage de prestance

S'approprier les 5 appuis pour livrer une présentation avec support

Improviser grâce aux 5 appuis

#### Conclusion

Synthèse

Évaluation de la journée

Tour de table des ressentis

# Art oratoire et prise de parole en public

## Le déroulé - Jour 1

| Intitulé  | Objectifs  | Contenus   | Méthodes et modes d'animation  |
|---|--|--|--|
| <b>Ouverture</b><br><b>9h-9h30</b>              | Se connecter   | Présentation formateur   | Exposé   |
|   | Présenter le plan de la journée et répondre aux attentes   | Introduction et présentation du déroulé pédagogique de la journée<br>Elaboration des règles (ponctualité, écoute, non jugement, investissement...)   | Exposé<br><br>Elaboration en brain storming  |
| <b>Présentez vous !</b><br><b>9h30-10h30</b>    | Tous en scène (ces premières apparitions face caméra permettront de mesurer les progrès en fin de journée)   | Les participants se présentent et livrent leurs attentes face caméra durant 3 minutes<br><br>Le formateur questionne les participants après chaque passage à propos de leurs ressentis et de leur avis relatifs à la prestation . A ce stade, il suspend son évaluation et ses conseils. | Présentation de chacun face caméra<br><br>Expression des ressentis et première auto évaluation (aspects satisfaisants et effets parasites) |
| <b>Pause 10h30-10h45</b>                        |  |  |  |
| <b>Qu'est qu'un orateur</b><br><b>10h30-11h</b> | Découvrir les facteurs clés de succès d'une présentation réussie et les fautes à ne pas commettre  | Deux sous groupes en dix minutes recensent les FCS et les erreurs à ne pas commettre puis livrent leurs résultats  | Travail en 2 sous groupes,<br>Reporting (filmé)<br>Synthèse de l'animateur suivi d'un exposé   |
|   | Identifier ses points forts et ses travers   | Débriefe des premières prestations face caméra (présentez vous puis débriefing) et revue des points forts, des marges de progrès   | Chaque participants revoit une partie des films précédents et discute de ses points forts et de ses marges de progrès avec l'animateur.    |
|   | <u>Découvrir Le secret de l'art oratoire</u><br>Au-delà de la présentation, de la qualité de la progression du discours et des supports : la PRESTANCE est gage d'une bonne PRESTATION | Le verbal et non verbal, une équation à équilibrer<br><br>(Charisme et vouloir vocal, la gestuelle, le ton, le rythme, la synchronisation, les ruptures, les silences...)  | Exposé suivi d'un exercice,<br>« la présence »   |

# Art oratoire et prise de parole en public

## Le déroulé - Jour 1

| Intitulé  | Objectifs   | Contenus   | Méthodes et modes d'animation  |
|---|---|--|--|
| <b>La préparation de l'intervention</b><br><b>11h-12h30</b> | Savoir qu'il faut : définir une problématique, identifier les grands messages pour servir sa véritable intention, bâtir la progression de son discours selon un plan cohérent                 | Quelques principes énoncés par le formateur (définir son objectif, les trois principaux messages, soigner son introduction, sa conclusion, définir son fil rouge, veiller aux états du moi...) | Exposé et illustrations  |
|   | <u>Savoir susciter l'intérêt et l'attention</u>   | Un exemple d'accroche, quelques trucs et astuces   | Exposé et suivi d'un court métrage illustratif   |
|   | Rappeler les « évidences », les « incontournables de la préparation » que l'on a tendance à négliger  | Liste des facteurs des évidences que l'on a tendance évidemment à contourner (repos la veille, ponctualité, salle et matériel préparé à l'avance, ...)   | Méthode d'animation participative : « A la va vite, une enquête vite fait bien fait... » |
| <b>Pause méridienne 12h30-13h</b>                           |   |  |  |
| <b>Reconnexion (13h30-13h40)</b>                            | Se réinvestir, découvrir une méthode de gestion du trac, se désinhiber face caméra  | Exercices de reconnexion cerveau droit – cerveau gauche pour retrouver ses facultés de concentration et de présence après le repas   | Exercices de Brain gym   |
| <b>Introduction à l'art oratoire (13h40-15h)</b>            | <u>Savoir formuler son objectif</u> et le présenter face caméra   | Préparation « formaliser votre objectif » de manière spécifique, mesurable, adapté et réalisable dans le temps... Et trouver l'accroche pour susciter l'intérêt et l'attention                 | Travail individuel de préparation<br>Validation des accroches en trinômes                |
|   | Formuler son objectif avec prestance et émotion   | Chaque participant prend une minute pour présenter son objectif de la façon la plus vivante possible   | Exercice face caméra « formulez votre objectifs de façon tripale »                       |
|   | Introduire la clé de l'art oratoire : présence à soi et aux autres, se lancer avec les 5 appuis<br>Découvrir les 5 appuis et la prestance qui en découle pour un orateur maîtrisant son sujet | Conseil du formateur, alignant chacun sur ses 5 appuis<br>Retour face caméra et identification des progrès   | Visionnage et Débriefe<br>Exposé : les 5 appuis<br>Conseils à chacun                     |
| <b>Pause 15h-15h15</b>                                      |   |  |  |

# Art oratoire et prise de parole en public

## Le déroulé - Jour 1

| Intitulé  | Objectifs  | Contenus  | Méthodes et modes d'animation   |
|---|--|---|---|
| <b>Reconnexion</b><br>15h15-15h30                         | Se réinvestir , chauffer la voix, gérer le trac  | Exercices vocaux et exposé sur le vouloir vocal, le charisme vocal  | Tenez les sons<br>Prenez la place<br>Projetez votre voix en arrière   |
| <b>La clé principale de l'art oratoire</b><br>15h30-16h15 | S'approprier les 5 appuis pour rester en soi, incarner son discours et le livrer en restant présent au public<br><br>Comprendre le problème de la pensée décalée avec laquelle surgissent les tics de langage, les gestes répétitifs inopportuns | Travailler sa qualité de présence pour échapper au phénomène de pensée décalée<br><br>Réaliser des exercices très courts avec et sans appui pour se convaincre de leur importance<br><br>Une rapide explication appuyée sur la théorie d'Eckart Tollé et la Programmation Neuro-Linguistique de Gringer et Bandler... | Exposé appuyé sur les exercices d'appui :<br>Appui aux sol<br>Alignement bassin- épaule<br>Appui regard<br>Débriefe |
| <b>Conclusions</b><br>16h15-17h                           | Se détendre et se remettre de toutes ses émotions  | Un exercice de détente et de relaxation de dix minutes utile pour gérer le trac   | Exercice de respiration inspiré de la MBSR  |
|   | L'art oratoire : Un exercice verbal reposant paradoxalement sur le non verbal  | Synthèse rappelant l'importance de la qualité de présence et des méthodes travaillées pour la garantir  | Synthèse de 5 minutes   |
|   | Ancrer les acquis, évaluer la prestation au regard des attentes initiales  | Évaluation et expression libre  | Tour de table des acquis et des ressentis   |

# Art oratoire et prise de parole en public

## Le déroulé - Jour 2

| Intitulé  | Objectifs   | Contenus   | Méthodes et modes d'animation  |
|---|---|--|--|
| <b>Reconnexion<br/>9h-9h30</b>                          | Se concentrer, poser une atmosphère d'attention à soi et aux autres dans un climat ludique  | Deux exercices d'attention et de concentration permettant de travailler la présence à soi et à l'autre   | Ballons-nous<br>Comptez jusqu'à 20   |
| <b>Echauffement<br/>9h30-10h30</b>                      | Se désinhiber, rire, chauffer la voix, créer un effet de cohésion de groupe pour se lancer ensemble                               | Exercices collectifs d'improvisation théâtrale, extrêmement rythmé, debout en mouvement,   | Tous en rang mais...<br>Un bonjour pour les émotions<br>La jungle<br>Amis ennemis<br>Les algues en miroir... |
|   | Se préparer à nouveau à affronter ses peurs et le regard des autres<br>Désacraliser la notion de jugement, banaliser « la scène » | suivi d'une séquence de 15 min pour se moquer du formateur (désacraliser la notion de jugement): chacun fait une entrée de « comique » et rejoue une saynète mimant le formateur, il est relayé par un autre participant en cas de panne | Exercice d'improvisation en théâtre forum  |
|   | Enrichissement du travail précédent sur les facteurs clés de succès de l'orateur  | Un échange à propos des ressentis pour enrichir les clés de l'art oratoire   | Tour de table  |
| <b>Pause 10h30-10h45</b>                                |   |  |  |
| <b>La préparation de l'intervention<br/>10h45-11h30</b> | Suite à l'exercice de la veille, bâtir la progression de son discours selon un plan cohérent                                      | Quelques principes énoncés par le formateur : les styles de plans adaptés au contexte, aux enjeux, à l'état du public, (définir son fil rouge, veiller aux états du moi...)  | Exposé et exercice appliqué au cas pratique apporté par les participants                                     |
|   | Préparer son introduction et sa conclusion  | Formaliser son accroche en lien avec sa problématique  | Exposé et suivi d'un court métrage illustratif   |
|   | Se préparer à la prise de parole  | Répétition à l'italienne à deux ou à trois   | Les participants racontent l'intention de leur présentation aux collègues, en binôme ou en trio, hors caméra |



# Art oratoire et prise de parole en public

## Le déroulé - Jour 2

| Intitulé   | Objectifs   | Contenus  | Méthodes et modes d'animation  |
|--|---|---|--|
| <b>La clé de l'art oratoire (2/3)</b><br><b>11h30-12h30</b>            | Présentation de l'introduction et du plan de l'exposé de chacun   | Chaque participant livre l'introduction de son intervention face caméra, il expose sa problématique, livre son accroche, présente son fil rouge... Il doit donner envie !       | Tour des participants face caméra<br>Débriefe de l'orateur, suivi des participants et des conseils du formateur            |
|  | Quelques trucs et astuces   |   | Débriefe appuyé sur les images prises précédemment   |
| <b>Pause méridienne 12h30-13h30</b>                                    |   |   |  |
| <b>Reconnexion</b><br><b>13h30-14h</b>                                 | Se réinvestir , chauffer la voix, gérer le trac   | Exercices vocaux et exposé sur le vouloir vocal, le charisme vocal  | Faites bouillir les sons<br>Tissez un lien avec votre regard<br>Parlez avec le visage<br>Improvisez 30 secondes sur un mot |
| <b>La clé principale de l'art oratoire (3/3)</b><br><b>14h-15h15</b>   | Échauffement et préparation : relecture de son power point; réappropriation des fiches ...<br>On se prépare avant l'intervention... | En introduction e la séquence : permettre à chacun de s'appropriier les principes de présentation des supports en fonction du contexte choisi.                                  | Rapide exposé suivi d'un temps individuel de préparation sur la base des éléments constitués en amont                      |
|  | Incarner son propos et son message, livrer instinctivement le discours appelé par l'auditoire                                       | Présentation de 7 minutes avec PPT (présentations préparées par chaque participant en amont de la formation)  | Prestation de chacun face caméra, débriefe et conseils   |
| <b>Pause 15h15-15h30</b>   |   |   |  |
| <b>La clé principale de l'art oratoire (3/3)</b><br><b>15h30-16h15</b> | Improviser, gagner en prestance, dynamiser sa présence, en s'appuyant sur ... Les 5 appuis  | Entraînement à un jeu de questions réponses en lien avec la précédente prestation orale ou improvisation sur un mot concret ou abstrait en lien avec leur métier (jargons-nous) | Improvisation face caméra ; débriefe et conseils donnés à chacun   |
| <b>Conclusions</b><br><b>16h15-17h</b>                                 | Se détendre et se remettre de toutes ses émotions   | Un exercice de détente et de visualisation et d'ancrage (inspiré de la PNL) qui resservira  | Exercice de visualisation suivi de la technique de l'ancrage   |
|  | <u>L'art oratoire : synthèse et dernier conseil</u>   | Synthèse et derniers conseils personnalisés, dernières astuces en lien avec les problématiques  | Exposé rapide et un mot pour chacun  |
|  | Ancrer les acquis, évaluer la prestation au regard des attentes initiales   | Évaluation<br>Expression libre  | Travail individuel sur fiche d'évaluation<br>Tour de table des ressentis   |



# Communication Non Violente et gestion des tensions dans la relation

*Une formation se déclinant sur 2 journées*

# Méthode et moyens pédagogiques

## Communication Non Violente et gestions des tensions dans la relation

|   |  |   |   |
|---|--|---|---|
| <b>Durée de l'action de formation</b><br>2 jours - 14 heures<br>ou 4 jours - 28h  | <b>Public et prérequis</b><br>Tous publics<br>Groupe de 6 à 12 personnes<br>Aucun prérequis nécessaire | <b>Modalités et délais d'accès</b><br>En présentiel ou en classe à distance<br>Pour les délais, merci de nous communiquer vos dates | <b>Suivi et évaluation</b><br>Feuilles de présence<br>Mises en situation en cours de formation<br>QCM<br>Feuilles d'évaluation à chaud et à froid |
| <b>Objectifs</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• S'approprier les mécanismes d'émergence des tensions en soi et dans la relation</li><li>• Appréhender la violence comme l'expression tragique d'un besoin insatisfait</li><li>• Identifier les cercles vicieux liés aux différentes formes d'agressivité</li><li>• Comprendre les mécanismes de l'escalade conflictuelle</li><li>• Découvrir les 4 étapes de la Communication Non Violente</li><li>• Se centrer sur les faits pour éviter toutes formes d'interprétations dissonantes</li><li>• Identifier et comprendre et exprimer ce qui se passe en soi et chez l'Autre</li><li>• Communiquer son sentiment sans violence, sans jugement, sans reproches</li><li>• savoir négocier son besoin dans le respect d'autrui</li><li>• Savoir exprimer une demande concrète, négociable et réalisable pour passer de l'intention à l'action</li><li>• Identifier ses réflexes contre-productifs et savoir prendre ses responsabilités dans la bienveillance et l'authenticité</li><li>• Prendre le recul nécessaire à la résolution non violente des problèmes et des conflits</li><li>• Acquérir une posture permettant de distancier et de ne rien prendre de manière personnelle</li><li>• Découvrir quelques principes de gestion du stress et des émotions pour mieux maîtriser les situations de tension</li></ul> |  |   |   |
| <b>Moyens pédagogiques</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Pédagogie inspirée du changement pour accompagner la transformation personnelle</li><li>• Animation inspirée de l'improvisation théâtrale, des jeux de coopération et du théâtre forum</li><li>• Exposés théoriques suivis d'exercices d'appropriation ludiques - étude de cas, débats, mises en situation,...</li><li>• Jeux de rôles construits à partir de situations vécues par les participants, exercices de gestion du stress et MBSR</li></ul>   |  |   |   |
| <b>Tarifs intra</b><br>A partir de 1250€ HT par jour<br>Les frais de déplacement, d'hébergement et de repas sont facturés au réel et respecteront les grilles tarifaires fixées par le SYNTEC   |  |   |   |

# Communication Non Violente et gestions des tensions dans la relation

## Le programme pour deux journées

### Journée 1

#### Ouverture

- Présentation du programme
- Blason et recueil des attentes
- Jeu des 9 points

#### L'émergence des tensions en soi

- La perte d'harmonie en soi
- L'insatisfaction des besoins
- Stress et radio mentale

#### L'émergence des tensions dans la relation

- Biais d'interprétation et communication
- Cercle vicieux et racket system
- Lutte de points de vue et escalade conflictuelle

#### Les grands principes de la CNV

- Les 4 étapes de la CNV
- Exercices d'appropriation

#### Conclusion

- Tour de table et recueil des impressions

### Journée 2

#### Ouverture

- Météo du matin
- Échauffement et mise en condition

#### S'entraîner à la CNV

- Le piège de la dissonance cognitive et de l'engagement jusqu'au-boutiste
- Déjouer les pièges du mental et éviter le racket
- Maîtriser sa posture, s'exprimer et agir dans la Non-violence

#### Gérer les tensions par l'attention

- Gérer les tensions, en soi, en l'autre, dans la relation
- Ecoute et empathie
- La présence et l'acceptation comme base de la transformation

#### Utiliser la CNV pour pacifier et actionner

- Les formes de reformulation en CNV
- Recadrer, pacifier, actionner
- La négociation des besoins dans la réciprocité

#### Conclusion de la session

- 10 messages à retenir
- Tour de table et évaluation

# Communication Non Violente et gestion des tensions dans la relation

## Le déroulé - Jour 1

| Intitulé   | Objectifs  | Contenus   | Méthodes et modes d'animation                    |
|--|--|--|--|
| <b>Ouverture</b><br>9h-9h30                          | Se connecter   | Présentation formateur   | Exposé   |
|  | Présenter le plan de la journée et répondre aux attentes   | Introduction et présentation du déroulé pédagogique de la journée<br>Elaboration des règles (ponctualité, écoute, non jugement, investissement...)   | Exposé<br>Elaboration en brain storming          |
| <b>Échauffement</b><br>9h30-10h                      | Proposer une première mise en situation pour observer les différents modes de réaction et évaluer les aptitudes des participants en gestion des tensions | Première mise en situation   | Jeu de rôle<br>Débrief et débats                 |
| <b>Les sources de tensions en soi</b><br>10h-10h30   | Identifier les sources de tension en soi   | Exposer les sources de tension (perceptions erronées, prêts d'intentions, inférences, critiques, contraintes) et les formes de détresse (l'insatisfaction des besoins) ou de violences associées (sur réactions et auto sabotages) | Exposés  |
| <b>Pause 10h30-10h45</b>                             |  |  |  |
| <b>Les sources de tensions en soi</b><br>10h45-12h30 | Identifier les biais de représentations et le cercle vicieux du stress   | Biais de représentations, stress et conditionnement dans l'échec   | Exposé suivi de deux jeux sur la communication   |
|  | Le phénomène racket (Identifier comment le stress chez un individu contamine son interlocuteur)  | Le racket et la provocation de l'escalade conflictuelle (où la violence devient tragiquement la seule voie d'expression d'un besoins insatisfaits )  | Exposé suivi d'un jeu de coopération, débriefing |
| <b>Pause méridienne 12h30-13h30</b>                  |  |  |  |

# Communication Non Violente et gestion des tensions dans la relation

## Le déroulé - Jour 1

| Intitulé  | Objectifs   | Contenus  | Méthodes et modes d'animation  |
|---|---|---|--|
| <b>Les tensions dans la relation</b><br>13h30-15h30 | Comprendre le processus de l'escalade qui génère l'opposition dans la mauvaise foi, les situations de blocages ou d'agressivité   | Blessures identitaires, réaction égotique et fuite dans la violence, la manipulation ou la mauvaise foi   | Une histoire drôle suivi d'un exposé   |
|   | Les pièges d'un engagement jusqu'au boutiste<br>(des tensions à l'émergence de graves risques psycho sociaux)   | La théorie de l'engagement de Joule et Bauvois pour comprendre les pièges absconds vecteurs de RPS  | Exposé et témoignages  |
|   | Repérer les attitudes défensives contreproductives qui provoquent l'échec redouté   | Prêt d'intention, justification, et lutte des points de vue : le cercle vicieux de l'échec liées aux jeux de suppositions auto-réalisatrices  | Exposé suivi du jeu franchir la ligne  |
| <b>Pause 15h30-15h45</b>                            |   |   |  |
| <b>Initiation à la CNV</b><br>15h45-16h30           | Définir la CNV : Découvrir la Communication Non Violente, travailler une posture d'assertivité pour tenir sa fonction et ses responsabilités sans compromettre la coopération avec les collaborateurs | Définition de la CNV comme mode d'expression authentique et d'assertivité : un langage épuré de toutes formes de violence, permettant d'effacer les biais d'interprétation, les prêts d'intention par l'expression des faits, des sentiments des besoins et de demandes concrètes | Exposé<br>Petits exercices d'expression et d'identification (sentiments besoins) |
| <b>Conclusion de la journée</b><br>16h30-17h        | Évaluation de la journée au regard des attentes exprimées   | Expression libre  | Tour de table  |

# Communication Non Violente et gestion des tensions dans la relation

## Le déroulé - Jour 2

| Intitulé  | Objectifs   | Contenus   | Méthodes et modes d'animation  |
|---|---|--|--|
| <b>Ouverture</b><br>9h-10h30  | Reconnecter   | Rappel des travaux effectués la veille   | Exposé   |
|   | Présenter le plan de la journée et répondre aux attentes                                    | Introduction et présentation du déroulé pédagogique de la journée  | Exposé appuyé sur un jeu de communication (le jeu du L )   |
|   | S'échauffer pour les jeux de rôles<br>Se mettre en situation                                | Jeu de concentration et de connexion<br>Un cas inspiré d'un problème vécu par un des participants  | Le jeu « des petits papiers »<br>Un jeu de rôle après le choix d'une situation de tension                                      |
| <b>Pause 10h30-10h45</b>  |   |  |  |
| <b>S'entraîner à la Communication authentique et « Non Violente » (CNV)</b> | S'approprier les fondamentaux de la Communication Non Violente pour désamorcer les tensions | La philosophie de la CNV : restaurer la capacité de compréhension et de coopération pour aboutir à une position gagnant-gagnant ou à défaut pour se protéger du stress et de l'agression | Exposé (slides) et dessins au paper board  |
|   | S'entraîner à la CNV  | Le processus de la CNV : 4 étapes clés pour ramener le calme   | Exposés et exercices de distinction (distinguer faits-opinions, sentiments-jugements, besoins-caprices, demandes-exigences...) |
|   |   | Reformuler de manière à susciter la compréhension, l'acceptation, exprimer son besoin et le faire accepter   | Exercices autour de petites scenettes  |
| <b>Pause méridienne 12h30-13h30</b>   |   |  |  |

# Communication Non Violente et gestion des tensions dans la relation

## Le déroulé - Jour 1

| Intitulé   | Objectifs  | Contenus  | Méthodes et modes d'animation   |
|--|--|---|---|
| <b>Gérer la tension par l'attention</b><br>13h30-14h30           | Comprendre et gérer son propre stress  | Théorie du stress   | Exposé et exercice de distinction   |
|  | Connaître les principes nécessaires à la reconstruction d'un dialogue serein (Adopter une posture de compréhension plutôt que d'évaluation ; s'inscrire dans l'attention pour diminuer la tension) | Travail sur la perception de la réalité, les biais d'interprétation et l'expression des faits, des sentiments en évitant de tomber dans le débats d'opinions  | Un exercice de perception et de recadrage   |
|  | Maîtriser les principes de l'écoute empathique   | Entraînement à l'écoute (maîtriser le phénomène de rumination, dépasser les préjugés, offrir sa présence, générer un espace d'expression authentique pour l'autre...) et reconnaître la colère et la souffrance pour mieux les dépasser | Une expérience détonante à propos de l'écoute : exercice en binôme  |
| <b>Utiliser la CNV pour pacifier et actionner</b><br>14h30-15h30 | Utiliser la CNV pour mobiliser et gérer le climat social   | Actionner et négocier les conditions d'adhésions avec le CNV  | Exposé suivi d'un jeu de rôle   |
|  | La régulation d'un collectif   | Principes de management et de communication à respecter en réunion (en présence d'alliés, d'hésitants et d'opposants), quelques trucs et astuces  | Exposés et jeux de rôles collectifs   |
| <b>Pause 15h30-15h45</b>   |  |   |   |
| <b>Utiliser la CNV pour pacifier et actionner</b><br>15h45-16h15 | Gérer sa propre tension pour gérer la tension collective : découvrir un principe de gestion du stress, et vivre un moment de cohésion  | Rappel sur la gestion du stress; couper la radio mentale par des exercices de détente méditative  | Exposé, exercice guidé suivi de « La bouteille ivre » : Un exercice d'attention, d'entraide et de bien être                                   |
| <b>Conclusion de la session</b><br>16h15-17h                     | Conclusions<br>Ancrer les acquis et finaliser un plan de progrès<br>Conclure la formation  | Résumé des trois jours : 4 attitudes clés à conserver en cas de crise<br>Travail individuel sur un plan de progrès<br>Évaluation des participants   | Exposé, Conclusions du consultant<br>Finalisation des plans de progrès<br>Remise des fiches d'évaluation<br>Dernière expression des ressentis |





# Intelligence collective

*Une formation se déclinant sur deux journées*

# Méthode et moyens pédagogiques

## Intelligence collective

|  |  |   |   |
|--|--|---|---|
| <b>Durée de l'action de formation</b><br>2 jours - 14 heures<br>ou 4 jours - 28h | <b>Public et prérequis</b><br>Tous publics<br>Groupe de 6 à 12 personnes<br>Aucun prérequis nécessaire | <b>Modalités et délais d'accès</b><br>En présentiel ou en classe à distance<br>Pour les délais, merci de nous communiquer vos dates | <b>Suivi et évaluation</b><br>Feuilles de présence<br>Mises en situation en cours de formation<br>QCM<br>Feuilles d'évaluation à chaud et à froid |
|--|--|---|---|

### Objectifs

- Concevoir un dispositif de réflexion participative et déployer les méthodes agiles
  - Développer une vision et donner du sens pour renforcer la cohésion d'équipe
  - Développer des manières de travailler collaboratives
- Bâtir un plan d'action d'évolution dynamique pour soi et ses équipes :
  - Construire la vision partagée
  - Formaliser collectivement des fiches actions
  - Prioriser les activités
  - Animer une réunion de coordination
  - Mobiliser et engager
- Animer par des méthodes d'intelligence collective en :
  - S'appropriant les méthodes d'animation créative et les méthodes de facilitation

### Moyens pédagogiques

- Pédagogie inspirée du changement pour accompagner la transformation personnelle
- Animation inspirée de l'improvisation théâtrale
- Exposés théoriques suivis d'exercices d'appropriation ludiques - étude de cas, débats, mises en situation,...
- Jeux de rôles construits à partir de situations vécues par les participants
- Exercices d'intelligence collective

### Tarifs intra

A partir de 1250€ HT par jour

Les frais de déplacement, d'hébergement et de repas sont facturés au réel et respecteront les grilles tarifaires fixées par le SYNTEC

# Intelligence collective

## Le programme pour deux journées

### Journée 1

#### Ouverture

- Présentation du programme
- Les attentes de chacun
- Warming Up

#### Définition de l'intelligence collective

- Qu'est-ce que l'intelligence collective
- Essais de définition
- Positionnement de chacun par rapport à la problématique

#### Mettre en place les bases de la coopération dans l'équipe

- Susciter l'engagement
- Principe de l'actionnement
- Jeu de rôle : « le syndic » avec auto-évaluation des participants sur les acquis en terme de coordination, d'intelligence collective et introduction à la sociodynamique « théorie des alliés »

#### La coordination des actions

- L'importance de bien se coordonner : le « Désert de Simpson » ou comment faire travailler un groupe de personnes selon les principes de l'intelligence collective
- Principes de coordination : attention à prendre en compte la loi de BROOKS
- Coordonnons nos activités : le « jeu de la matrice »

#### Conclusion

- Tour de table
- Questions/réponses

### Journée 2

#### Ouverture

- Présentation du programme
- Les attentes de chacun
- Warming Up

#### Programmer un dispositif participatif dans l'organisation

- De l'architecture au design
- Cas pratique en « forum ouvert » (apprentissage de cette méthodologie particulière) et initiation aux principes du « design thinking »

#### Cadrer et recadrer un groupe de travail

- Poser un cadre
- S'inscrire en facilitation et animer les réunions flash
- Méthodologie du REX, compréhension de l'importance du Retour d'Expériences en intelligence collective

#### Les outils de l'intelligence collective

- Se présenter et briser la glace
- Fixer des objectifs
- Organiser les feedbacks
- Partager et faire émerger des idées
- Se projeter
- Aboutir un consensus
- S'inscrire dans la résolution de problème

#### Conclusion

- Tour de table
- Evaluation

# L'intelligence collective

## Le déroulé - Jour 1

| Intitulé   | Objectifs   | Contenus   | Méthodes et modes d'animation             |
|--|---|--|---|
| <b>Ouverture</b><br><b>9h-9h30</b>   | Faire connaissance<br>Présenter le plan de la formation en l'adaptant aux attentes des participants<br>Introduire la séance | Mot de bienvenue   | Présentation et brise glace               |
|  | Présenter le plan de la formation en l'adaptant aux attentes des participants   | Présentation des objectifs pédagogiques<br>Recueil des attentes  | Tour de table, proposition du plan adapté |
|  | Introduire la séance  | Une introduction de la journée appuyée sur un exercice ludique   | Le jeu des neufs points                   |
| <b>L'intelligence collective</b><br><b>9h30-10h30</b>                                  | Appréhender la notion d'intelligence collective   | Définition de l'intelligence collective et de ses grands principes   | Témoignages et exposé                     |
| <b>Pause 10h30-10h45</b>   |   |  |   |
| <b>Mettre en place les bases de la coopération dans l'équipe</b><br><b>10h45-12h30</b> | Clarifier les modalités favorisant le travail en intelligence collective  | Susciter l'engagement<br>Principe de l'actionnement<br>Jeu de rôle : « le syndic » avec auto-évaluation des participants sur les acquis en terme de coordination, d'intelligence collective et introduction à la sociodynamique « théorie des alliés » | Exposé<br>Jeu de rôle<br>Debrief          |
| <b>Pause méridienne 12h30-13h30</b>  |   |  |   |

# L'intelligence collective

## Le déroulé - Jour 1

| Intitulé  | Objectifs  | Contenus  | Méthodes et modes d'animation   |
|---|--|---|---|
| <b>La coordination des actions</b><br>13h30-15h30 | Provoquer un déclic et faire le point sur les facteurs clés de succès d'une équipe en matière de gestion du temps en situation de stress<br>Prendre connaissance des principes à respecter en cas de « crise »<br>Appréhender le stress de l'équipe et prendre le temps de l'écoute<br>Répartir les activités et déléguer<br>Anticiper | En temps limité, sous la pression de contraintes, les participants discutent de l'organisation de leur survie suite à un crash d'avion<br>Un processus type de résolution de problème face à une situation nécessitant de la coordination au sein de l'équipe | Mise en situation : Le désert de Simpson<br>Debrief : points forts et points de progrès |
| <b>Pause 15h30-15h45</b>                          |  |   |   |
| <b>La coordination des actions</b><br>15h45-16h15 | Amener les participants à appréhender les principes de la coordination des actions   | Principes de coordination : attention à prendre en compte la loi de BROOKS  | Exposé<br>Cas pratiques sur les outils  |
|   | Amener les stagiaires à découvrir une méthode pour explorer les interactions entre plusieurs idées ou problèmes, choisir des idées   | Coordonnons nos activités : le « jeu de la matrice »  | Cas pratique sur les outils   |
| <b>Conclusion de la journée</b><br>16h15-17h      | Évaluation de la journée au regard des attentes exprimées  | Expression libre  | Tour de table   |

# L'intelligence collective

## Le déroulé - Jour 2

| Intitulé  | Objectifs   | Contenus   | Méthodes et modes d'animation  |
|---|---|--|--|
| <b>Ouverture</b><br>9h-10h  | Reconnecter   | Mot de bienvenue   | Présentation et brise glace  |
|   | Présenter le plan de la journée en l'adaptant aux attentes des participants   | Présentation du plan de la journée<br>Recueil des attentes   | Tour de table, proposition du plan adapté  |
|   | Introduire la séance  | Une introduction de la journée appuyée sur une rapide synthèse de la veille  | Exposé   |
| <b>Programmer un dispositif participatif dans l'organisation</b><br>10h-10h30 | Appréhender les facteurs clés de succès de la mise en place d'un dispositif participatif au sein d'une organisation                                     | De l'architecture au design  | Echanges et exposé   |
|   |   | Cas pratique en « forum ouvert » (apprentissage de cette méthodologie particulière) et initiation aux principes du « design thinking »   | Mises en situation sur la base de situations inspirées des expériences vécues par les participants |
| <b>Pause 10h30-10h45</b>  |   |  |  |
| <b>Cadrer et recadrer un groupe de travail</b><br>10h45-12h30                 | Animer un groupe de travail grâce aux méthode d'intelligence collective<br>Appréhender les méthodes efficaces pour travailler en équipes collaboratives | Poser un cadre<br>S'inscrire en facilitation et animer les réunions flash<br>Méthodologie du REX, compréhension de l'importance du Retour d'Expériences en intelligence collective | Exposé et exercice d'appropriation   |
| <b>Pause méridienne 12h30-13h30</b>   |   |  |  |

# L'intelligence collective

## Le déroulé - Jour 2

| Intitulé  | Objectifs   | Contenus  | Méthodes et modes d'animation  |
|---|---|---|--|
| <b>Les outils de l'intelligence collective</b><br>13h30-15h   | S'approprier un éventail d'outils d'animation en intelligence collective et en découvrant les contextes possible d'utilisation, leurs règles et leurs limites | Présentation des grands principes d'utilisation de chaque outil pour :<br>Se présenter et briser la glace<br>Fixer des objectifs<br>Organiser les feedback<br>Partager et faire émerger des idées | Mise en pratique sur la base d'exemples inspirés d'expériences amenées par les participants<br>Debrief |
| <b>Pause 15h-15h15</b>  |   |   |  |
| <b>Les outils de l'intelligence collective</b><br>15h15-16h15 | S'approprier un éventail d'outils d'animation en intelligence collective et en découvrant les contextes possible d'utilisation, leurs règles et leurs limites | Présentation des grands principes d'utilisation de chaque outil pour :<br>Se projeter<br>Aboutir un consensus<br>S'inscrire dans la résolution de problème  | Mise en pratique sur la base d'exemples inspirés d'expériences amenées par les participants<br>Debrief |
| <b>Conclusions de la formation</b><br>16h15-17h               | Revenir sur les principes de la négociation t et ses facteurs clés de succès  | La nécessité de négocier des solutions gagnant-gagnant  | Exposé synthétique   |
|   | Evaluation  | Remise des feuilles d'évaluation  | Travail individuel   |
|   | Tour de table et ressentis  | Expression libre  | Tour de table  |

# TERRITOIRE[S] DE CHANGEMENT

## Nos formations permettront de :

- Bénéficier d'outils nécessaires à l'adaptation à un nouveau poste, à de nouvelles responsabilités,...
- Se situer dans l'environnement de travail, vis-à-vis de ses pairs, de son équipe, de soi même,
- Communiquer, convaincre, mobiliser,
- Informer, animer, réguler les tensions, gérer les conflits pour accroître bien être et efficacité au travail
- Accompagner le changement, gérer les situations de crise, conduire des négociations,
- Piloter, mesurer, gérer les actions au quotidien, évaluer leur efficacité pour décider des changements, des améliorations ou des recadrages nécessaires,
- Permettre aux collaborateurs de retrouver un haut niveau de motivation.

## Nos interventions sont conçues pour :

- Coordonner et renforcer chaque ligne managériale
- Assurer la circulation de l'information
- Organiser la bonne marche des services
- Imprimer un style de management
- Donner une « couleur » à l'organisation
- Prévenir et gérer les situations conflictuelles
- Pour limiter la résistance au changement
- Pour éviter les risques psycho sociaux.



# Nos principes pédagogiques

- Loin d'être un simple lieu d'apprentissage, nos sessions constituent en elles-mêmes un espace où l'on s'approprie les éléments de savoir, de savoir-faire et de savoir-être nécessaires à la gestion des conflits et la coopération.
- La formation-action, inspirée de la pédagogie du changement, permet de motiver et d'inciter chaque participant à transformer son approche et ses pratiques dans le sens de la résolution de problèmes. Les animations, conçues comme de véritables temps forts de cohésion, faciliteront l'émergence d'une culture partagée.
- Une animation structurée autour d'un principe d'alternance entre les moments :
  - De connexion et d'ancrage pour éveiller l'intérêt (par le biais conceptuel ou émotionnel), aviver la curiosité et susciter la motivation,
  - De transmission, stimulant la réflexion, facilitant l'acquisition de nouvelles informations,
  - D'activation ludique, sollicitant nos différentes formes d'intelligence pour susciter les déclics, favoriser l'adhésion au message,
  - De mémorisation et de consolidation, permettant de revenir sur le message et de favoriser une appropriation durable.
- Pour parvenir à ce résultat, les consultants- formateurs utilisent les méthodes et les outils pédagogiques suivants :
  - Les exposés, les témoignages de professionnels ayant accompagné de nombreux managers et agents en situation de tension
    - Pour s'approprier les fondamentaux en profondeur et travailler sur la base de cas concrets
  - Des modes d'échauffement inspirés de l'improvisation théâtrale
    - Pour briser les inhibitions, faire face à l'incertain, à l'imprévu, gagner en aisance (à l'oral) et en confiance
  - Les jeux de médiation, de communication
    - Pour déclencher des prises de conscience de manière ludique et accompagner chacun du désir au plaisir de changer
  - L'animation participative et interactive (méta-plan, jeux cadres...)
    - Pour que chacun puisse s'impliquer en s'appropriant l'esprit de la communication et du management
  - Les simulations (jeux de rôles, mises en situation) et les études de cas
    - Pour se réapproprier des techniques simples et efficaces de communication et de résolution de problèmes (conflits, ...)
  - Les exercices de gestion du stress inspirés des techniques de méditation, de relaxation, de gestion du trac
    - Pour acquérir la maîtrise d'une forme de sérénité, nécessaire à l'exercice de ses fonctions

# Nos outils pédagogiques

TERRITOIRE[S] DE CHANGEMENT dispose d'une soixantaine d'exercices à combiner (durant quelques secondes ou plusieurs minutes) pour enchanter la journée, briser les inhibitions et engager les apprenants sur leur chemin de progression. Le choix des exercices (dont nous vous donnons un rapide aperçu) dépendra de notre préparation et des attentes exprimées par le client. Ainsi, les formateurs TERRITOIRE[S] DE CHANGEMENT adaptent leur progression pédagogique et leur support et fonction des objectifs définis en amont et des enjeux du client

**Des modes d'échauffement inspirés de l'improvisation théâtrale :** pour briser les inhibitions, faire face au trac, gagner en aisance (orale) et en confiance

- Tous en rangs mais ..
- La marche des émotions
- La jungle
- Les algues en miroir

**Les exercices vocaux :**

- Placez votre voix
- Les résonnances, tenez les sons
- Teintez votre voix de couleurs

**Les exercices d'appui**

- Équilibre, déséquilibre
- Appui au sol :
- Appui regard :

**Les simulations face caméra (jeux de rôles, mise en situation)**

- Pour s'approprier des techniques simples et efficaces de communication orale
- Présentez vous - changez d'humeur en lisant le journal - Dans la peau de votre voisin de bureau
- Faites grandir votre speech
- Repérez vos gestes parasites
- Faites autrement : un geste par idée
- Parlez avec le visage
- Le sourire
- Improvisez une minute sur un mot concret (éolienne, etc....)
- 3 minutes pour un discours politique...

**Les exercices de respiration et de gestion du trac :**

acquérir la maîtrise d'une forme de sérénité avant une intervention

- La respiration thoracique
- La respiration ventrale
- La respiration totale
- Visualisation créatrice
- L'ancrage positif
- La présence

## Nos formations s'adaptent à vos besoins

Nous adaptons nos modalités pédagogiques selon le descriptif suivant :

- Un entretien de cadrage avec le commanditaire puis les responsables de services pour spécifier les attentes, valider les objectifs et les contenus et à proposer les modalités de formations les plus adaptées aux spécificités de notre client,
- Nous envoyons des questionnaires pour évaluer le niveau de connaissances des apprenants, recueillir leurs attentes pour faire évoluer notre itinéraire pédagogique.

Nous proposons également :

- La tenue d'entretiens individuels avec l'ensemble des bénéficiaires ou un panel représentatif,
- La mise en place de focus group

TERRITOIRE[S] DE CHANGEMENT se mobilise pour adapter ses contenus et outils de formation à toute personne en situation de handicap. Pour toute demande particulière, veuillez contacter notre référent handicap :

Guy DARDILHAC

Tél : 06.29.31.80.19

Mail : [guydardilhac@territoiresdechangement.fr](mailto:guydardilhac@territoiresdechangement.fr)

## Tarifs de nos formations

- ▶ Le prix de nos prestations évolue en fonction de la commande (nombre de jours de préparation et d'animation, nombre d'apprenants, compétences du formateur confirmé ou senior...). Ces éléments seront discutés lors de l'entretien de définition des besoins avec l'entreprise bénéficiaire. Des préconisations seront réalisées par le chef de projet quant au profil du consultant (fonction des enjeux et de la taille du groupe).
- ▶ Tous nos prix sont indiqués en euros et hors taxes.
- ▶ TERRITOIRE[S] DE CHANGEMENT est organisme de formation et est exonéré de la collecte de la TVA.
- ▶ Les frais de déplacement feront l'objet d'une prise en charge annexe basée sur la réglementation en vigueur édictée par l'URSSAF. Une fiche récapitulative sera dressée et les coûts engendrés seront reportés sur la facturation.
- ▶ Nos formations sont à partir de 1250€ HT par jour

# Territoire[s] de changement

## **Siège social**

TERRITOIRE[S] DE CHANGEMENT

745, Chemin des Molières

83136 LA ROQUEBRISANNE

<http://www.territoiresdechangement.fr>

## **Contact**

Tél. : 0618.22.51.25

E-Mail : [contact@territoiresdechangement.fr](mailto:contact@territoiresdechangement.fr)

## **Représentant légal**

M. Sylvain BISTAGNE

## **Inscription au registre du commerce et des sociétés**

Numéro d'inscription : 920 891 173 R.C.S. Draguignan du 28/10/2022

## **SIRET**

920 891 173 00014

## **CODE NAF / APE**

7022Z

## **Numéro de TVA intracommunautaire**

FR41920891173