

en région parisienne. Consulter les CGV

# **EFFICACITE PROFESSIONNELLE**

# ANIMER UN GROUPE DE CO-DEVELOPPEMENT

≥ } BIENVENUE	Pour qui ?  Dirigeants  Managers/Cadres  Managers/Cadres  Collaborateurs  Pour qui ?  "Le groupe de co-développement professionnel est une approche de développement pour des personnes qui pensent pouvoir apprendre les unes des autres afin d'améliorer leur pratique. La réflexion, individuelle et en groupe, est favorisée par un exercice structuré de consultation qui porte sur des problématiques vécues actuellement par les participants»  Claude Champagne et Adrien Payette.			
	Pré-requis  Il ne doit pas y avoir de lien de subordination entre les participants.  Non Oui			
	Pour les délais de réalisation de la formation, consulter les CGV  En amont de Questionnaire d'auto-positionnement par rapport aux objectifs la formation			
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	Identifier les présuppos Savoir recruter et motiv Connaitre les 7 étapes Savoir animer un groupe	er les participants	ns le montage de g	roupe de co-développement
	Les participants			2 questionnaires en ligne
À L'ISSUE DE LA FORMATION	savent créer et animer un groupe de co-développement			Test de validation et ancrage des acquis  Questionnaire d'évaluation qualité
MÉTHODES PÉDAGOGIQUES	Vidéos pédagogiqu  Travail filmé et analv avec les participant  ✓ Jeux de rôles	ysé Analyse des part	edagogiques des situations ticipants projectifs	Imagerie  Exercices corporels  Questionnaires - quizz
	Modalité d'animation  PRÉSENTIEL  DISTANCIEL  Durée 4 jours			
	Organisation		Prix	
MODALITÉS	Sur site client ou dans u réservé par ses soins. Dans le cas d'un groupe travail se fera aux domic	e de particuliers, le	Prix total HT*  Pour 8	7 900.00  participant(s)

**Décrochez La Lune** | 16 rue Césarine Ballagny | 78420 Carrières-sur-Seine | Tél. : +336 76 29 67 22 www.decrochezlalune.com | Siret 439 837 048 000 57 | Organisme de formation n° 11 78 80 206 78 | IDD 000 86 89

## Les fondamentaux du co-développement

- Les mises en garde
- Les présupposés
- Les pré-requis
- La démarche de C. Champagne et A. Payette

#### Le choix du client

SÉQUENCE 02

- L'urgence opérationnelle
- La charge émotionnelle
- L'intérêt collectif
- Les différentes méthodes de choix
- La validation par le groupe

## Les étapes et comment les animer

SÉQUENCE 03



- Encourager l'exposé
- Formaliser la manchette
- Aider à la clarification
- Repérer les tentatives de solutions
- Elaborer et valider contrat
- Réguler la consultation
- Piloter bilan et plan d'action

### Clore une séance

SÉQUENCE 04

- Valider l'écologie à chaque instant
- Le contrat de trêve
- Le rappel de la confidentialité
- Mobiliser pour la prochaine séance

## Les outils de l'animateur

SÉQUENCE 05

- L'approche systémique
- Les techniques de questionnement et reformulation
- La recherche des implicites et présupposés
- Le respect de la vision du monde du client
- Les aléas en co-développement



**PROGRAMME**