

FORMATION SUR — MESURE

10/12, rue Maurice Grimaud — 75018 PARIS.



La maison de la Conversation, un lieu qui fait du lien.



— LA RELATION : UNE RESSOURCE SUBTILE ET PUISSANTE

La qualité des relations est un enjeu majeur pour les organisations. Réengager les collaborateurs, créer du collectif, améliorer la qualité du travail, concrétiser une démarche RSE, donner du sens passe par une approche adaptée à chaque entreprise ou institution. Pour répondre aux enjeux spécifiques, nous proposons des parcours de formation sur mesure ou de missions d'ingénierie pédagogique conçus sur un mode collaboratif avec notre collectif de designers d'expérience. Ces formations sur mesure peuvent s'opérer autant dans les locaux de la MDC que hors les murs.

La maison de la Conversation, une pédagogie de pair à pair. L'approche pédagogique est basée sur la curiosité, la participation et l'écoute, proposant des formations axées sur la conversation, animées par des pédagogues rigoureusement sélectionnés, dans un tiers-lieu dédié à la conversation en lien avec son quartier.

Le plus : la mise en pratique. Nous proposons de poursuivre l'apprentissage « dans la vraie vie » selon les besoins de l'association et de ses bénéficiaires. C'est par exemple :

- une prise de rôle de pair facilitateur en intervenant bénévolement auprès d'une association partenaire ;
- une participation aux événements de la programmation culturelle et scientifique de la maison ;
- une implication lors de temps d'échanges de pratique.

Tissons ensemble et avec vos équipes le fil de vos relations.

Un nouveau tiers-lieu d'innovation sociale pour concevoir, expérimenter et promouvoir la conversation inclusive entre personnes qui ne se rencontreraient pas autrement.

— LES EXEMPLES DE PRESTATIONS PROPOSÉES

L'anthropologie au service du design centré sur l'humain. _____ pages 06-07
#anthropologie des consommateurs #dialogue #empathie

Arrête ton cirque. _____ pages 08-09
#gestion des conflits.

Assertivité. _____ pages 10-11
#développement personnel #feedback constructif

Parcours Au-Tour des Femmes. _____ pages 12-13
#connaissance de soi #compétences interpersonnelles

Apprendre à mieux communiquer. _____ pages 14-15
#communication bienveillante

La facilitation de groupe. _____ pages 16-17
#dynamiques collaboratives #intelligence collective

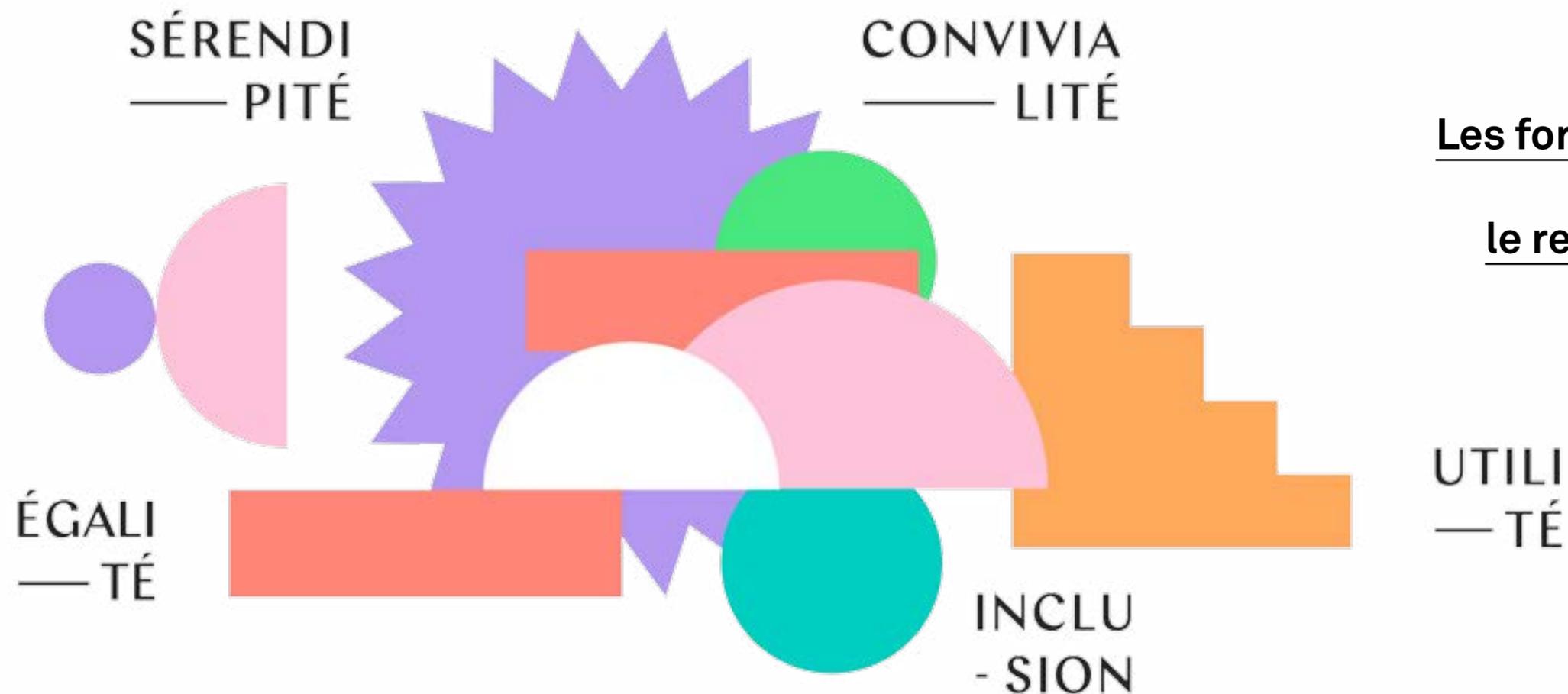
Apprivoiser son stress relationnel. _____ pages 18-19
#communication #émotion #cognition

Mobiliser l'intelligence collective sur vos projets et avec vos équipes. _____ pages 20-21
#management #innovation #créativité

Transformer ses idées en action. _____ pages 22-23
#prise de parole en public

Mieux se connaître et communiquer grâce à la Process Communication®. _____ pages 24-25
#modèle de communication #école de l'analyse transactionnelle.

Informations pratiques et contact. _____ pages 26-27



Les formations proposées s'inscrivent dans le respect des 5 valeurs de la conversation

UTILITÉ

— Sérendipité

70% de la formation étant axée sur la conversation, notre approche pédagogique est basée sur la curiosité, l'écoute et l'ouverture à des idées nouvelles. La progression de nos modules permet d'acquérir des compétences différemment.

— Convivialité

Nos formations sont animées par des formateurs expérimentés qui se positionnent en tant que "facilitateurs". Par le recours à l'échange, à la conversation, la formation instaure un climat chaleureux propice à l'apprentissage.

— Utilité

En plaçant l'échange au centre de nos considérations pédagogiques, nous participons à une reconquête de la sociabilité indispensable dans les sphères personnelle et professionnelle. Nous favorisons les échanges utiles entre apprenants et facilitateurs.

— Inclusion

Nos formations permettent à des publics issus de tous horizons de se retrouver sous l'étendard des valeurs communes. L'approche conversationnelle participe à la levée des freins et tend à une meilleure connaissance d'autrui.

— Égalité

Sensibilisés à l'écoute active, nos facilitateurs utilisent des techniques pédagogiques basées sur la participation et l'égalité de pair à pair.

L'anthropologie au service du design centré sur l'humain

#ANTHROPOLOGIE DES CONSOMMATEURS #DIALOGUE #EMPATHIE

La relation avec vos prospects et clients nécessite une approche concrète où les besoins de vos interlocuteurs sont le pivot des interactions. La formation propose une approche d'enquête afin de bien appréhender les problématiques de chaque acteur.

— OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉS

Maîtriser la phase d'immersion et de rencontre avec les consommateurs

Savoir converser, diverger puis converger

Transformer les points de tension d'une expérience produit ou service en opportunités

— INTERVENANTE

SÉVERINE ENJOLRAS

Ethnologue des comportements, diplômée en anthropologie sociale et relations interculturelles, Séverine observe et analyse les pratiques des consommateurs sur tout type de produits et services. Elle aide les entreprises à mieux se positionner et innover avec pertinence à partir des insights consommateurs. Elle est aussi documentariste et s'intéresse particulièrement aux populations fragilisées ou qui se sentent marginalisées.

— INFOS PRATIQUES



PUBLIC

Collaborateurs en entreprise intéressés par les approches centrées sur l'utilisateur et l'humain.



NOMBRE DE PARTICIPANTS

à définir



DURÉE

2 jours (pouvant être répartis sur 4 demi-journées sur 1 mois)



TARIFS

Sur devis

PRÉREQUIS

— Sens de l'écoute

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

— Ateliers
— Mises en situation

ÉVALUATION

Monographie à partir d'un entretien immersif couplé à de l'observation

NIVEAUX D'ENTRÉE ET DE SORTIE

Sans niveau spécifique

TAUX DE SATISFACTION ET DE RÉUSSITE

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs pour cette formation.

EXEMPLE DE PRESTATION — PROGRAMME

JOUR 1

1 Sensibilisation à l'anthropologie de l'innovation

- Initiation aux fondements
- Approcher le prospect dans ses contextes de vie, saisir ses contraintes et points de tension
- Dédurre les besoins émergents ou latents
- Savoir observer la réalité, comprendre le protocole d'enquête et l'observation participante
- Transformer une contrainte ou un point de tension en opportunité

2 Maîtriser les principaux outils d'enquête et d'immersion

- S'immerger dans la méthodologie
- Construire un guide d'entretien et un protocole d'observation par rapport à un sujet précis
- Déterminer sa cible prioritaire et les critères de sélection de son informant
- Savoir et savoir-être en entretien

JOUR 2

3 Converser avec le prospect en situation d'enquête

- Préparation de l'entretien et de l'observation : la place des outils
- Mise en pratique autour d'un entretien qualitatif couplé à une observation
- Retour d'expérience

4 Savoir restituer et définir un territoire d'opportunités

- Dresser le portrait (fictif) d'un utilisateur cible et connaître plus finement ses besoins en contexte
- Mapper le parcours d'un utilisateur selon des étapes clés, y déceler les irritants et points de tension
- Mieux saisir son expérience globale et reformuler le problème majeur à résoudre en étape d'idéation

Arrête ton cirque

#GESTION DES CONFLITS

Formation disponible en format ½ journée ou journée complète, qui permet d'accueillir plus de participants accompagnés en sous-groupes, et garantit à chaque participant l'opportunité d'expérimenter. Un focus spécifique est fait sur la place de l'intention dans le développement et la résolution du conflit.

— OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉS

Découvrir les composantes des conflits et les leviers de résolution

Découvrir le pouvoir de l'intention en situation de conflit

Prendre conscience de ses habitudes et de ses réflexes qui, provoquent, alimentent et font durer les conflits

Rejouer des situations professionnelles pour mettre en œuvre des manières alternatives d'être et de réagir dans des situations conflictuelles

— INTERVENANTES

Barbara LIVOREIL

Barbara utilise son expérience du dialogue et du travail collaboratif au niveau local, européen et international. Elle aide à débloquer les nœuds, bâtir des passerelles et faciliter des engagements robustes, motivants et implicatifs.

Karine TOURNÉ LANGUIN

Karine encourage et facilite l'expression du désaccord pour de meilleures coopérations au sein des équipes. L'enjeu : dédramatiser le conflit, rendre les désaccords vivants et créatifs.

— INFOS PRATIQUES



PUBLIC

Toute organisation souhaitant former ses équipes à la gestion des conflits



NOMBRE DE PARTICIPANTS

À définir



DURÉE

1 journée



TARIFS

Sur devis

PRÉREQUIS

— Bonne compréhension et expression orales du français

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

— Mises en situation
— Codev post formation (en option)

ÉVALUATION

Quiz

NIVEAUX D'ENTRÉE ET DE SORTIE

Sans niveau spécifique

TAUX DE SATISFACTION ET DE RÉUSSITE

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs pour cette formation.

EXEMPLE DE PRESTATION — PROGRAMME

1 Inclusion

— Temps de mise en relation des participants

2 Exploration

— Temps pour apprendre : déroulé des saynètes par les animateurs
— Temps pour comprendre : entre les saynètes, échanges avec les participants
— Temps pour expérimenter : les participants rejouent des scènes qu'ils ont vécues et testent des alternatives

3 Déclusion

— Moment de partage et de lien
— Elaboration des petits pas à mettre en œuvre après la formation

Assertivité

#DÉVELOPPEMENT PERSONNEL #FEEDBACK CONSTRUCTIF

« Qualité d'une personne au comportement assertif [...] capable de s'affirmer tout en respectant les autres », Le Robert

— OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉS

Dire Non de façon plus naturelle

Donner et recevoir un Feed Back constructif

Formuler une demande (management direct ou transversal).

— INTERVENANT



Michel BACQUET

Coach professionnel depuis plus de 20 ans, Michel accompagne des patrons et patronnes de petites et moyennes entreprises vers l'excellence relationnelle et opérationnelle.

— INFOS PRATIQUES



PUBLIC
Tout public.



NOMBRE DE PARTICIPANTS
3 minimum, 15 maximum



DURÉE
1 journée



TARIFS
Sur devis

PRÉREQUIS

Aucun

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Interactions digitales (wooclap)
- Mises en situation
- Exercices d'application

ÉVALUATION

Quiz

NIVEAUX D'ENTRÉE ET DE SORTIE

Sans niveau spécifique

TAUX DE SATISFACTION ET DE RÉUSSITE

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs pour cette formation.

EXEMPLE DE PRESTATION — PROGRAMME

1 L'assertivité – qu'est ce que c'est ? Quels avantages à être assertif ?

- Avoir un comportement assertif, en quoi ça consiste
- Comment cela se traduit du point de vue corporel

2 Savoir dire Non

- Reformuler la demande pour en vérifier la compréhension
- Savoir dire Non à la demande et non à la personne
- Ouvrir le champ des possibles : un mantra comme point d'ancrage

3 Savoir donner un feedback constructif

- Quand donner un feed back constructif
- Comment donner un feed back constructif : concilier bienveillance envers la personne et exigence sur le Quoi

4 Savoir recevoir un feedback en faire une opportunité

- Vérifier sa capacité d'écoute / de réception
- Reformuler pour vérifier la bonne compréhension
- Identifier l'axe / les axes de progrès personnel(s)

Parcours Au-Tour des Femmes

#CONNAISSANCE DE SOI #COMPÉTENCES INTERPERSONNELLES
#LEADERSHIP AU FÉMININ

Une formation pour écouter, accueillir, explorer entre femmes les différentes facettes d'être et de faire, dans une intention générative pour soi, les autres, son organisation et son écosystème.

— OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉS

DÉCOUVRIR les différentes parts de moi et la place que je leur donne au quotidien

COMPRENDRE comment j'investis ces différentes parts de moi dans mon rapport à l'autre dans le cadre de mon activité professionnelle

APPRENDRE comment je peux prendre ma juste place, dans une intention générative pour moi, mes collègues, mon organisation et son écosystème

EXPÉRIMENTER le lâcher prise pour accueillir la créativité dans ma vie, pour avancer avec justesse et sens dans mon-es projet-s. professionnel.s

— INTERVENANTES

Christine SAUSSE

Coach et formatrice en intelligence collective depuis 2016, formatrice depuis 2021, Christine a travaillé 25 ans dans le secteur industriel en tant que DRH. Aujourd'hui, elle développe la pratique du cercle et plus largement du dialogue en France, afin de remettre les conversations qui comptent au cœur des modes relationnels et de refaire communauté.

Sara HADJI REZAI

Facilitatrice-formatrice, Sara intervient avec ses partenaires autour de cinq axes : les transformations profondes, la diversité, le rapport au travail, l'apprentissage entre pairs et la connaissance de soi (notamment à travers la pratique du cercle et du mouvement).

— INFOS PRATIQUES



PUBLIC

Public exclusivement féminin.
Professionnelles en activité.



NOMBRE DE PARTICIPANTES

6 minimum, 12 maximum



DURÉE

3 demi-journées



TARIFS

Sur devis

PRÉREQUIS

— Bonne compréhension et expression orales du français

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

— Intelligence collective
— Cercles de parole et d'écoute
— Travail corporel
— Techniques de créativité

ÉVALUATION

Diagnostic d'entrée. Evaluations durant chaque demi-journée et à la fin du parcours

NIVEAUX D'ENTRÉE ET DE SORTIE

Sans niveau spécifique. Peut s'inscrire dans le cadre d'un programme de développement des hauts potentiels féminins

TAUX DE SATISFACTION ET DE RÉUSSITE

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs pour cette formation.

EXEMPLE DE PRESTATION — PROGRAMME

Approche commune aux trois ateliers :

- Inclusion : accueil, temps de mise en relation des participantes
- Exploration individuelle et collective autour de la place (que je me donne, que j'investis, que j'offre aux autres et qui devient espace de créativité et d'émergence collective)
- Alternance de travail en cercle de parole et d'écoute, d'approfondissement en binômes et d'expérimentation à partir du corps et du mouvement dans l'espace, pour comprendre, expérimenter et apprendre ensemble
- Déclension : moment de partage et de lien, élaboration des petits pas à mettre en œuvre après l'atelier

1 **Moi et moi**

2 **Moi et l'autre**

3 **Moi et le monde**

Apprendre à mieux communiquer

#COMMUNICATION BIENVEILLANTE

Cette formation vise à initier ou à renforcer la pratique de la communication bienveillante. Elle permet l'acquisition de réflexes pour de meilleures interactions ; la parole et la conversation étant les outils stratégiques de la coopération.

— OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉS

Comprendre ce qui nous empêche de bien communiquer

Repartir avec des outils simples à utiliser

Comprendre la base de la communication bienveillante

— INTERVENANTE

Lucie DELEMOTTE

Psycho-praticienne, animatrice et facilitatrice, Lucie dirige l'association COJOB ayant pour objectif de mettre en avant la recherche d'emploi collective et le cosearching. Elle accompagne également des personnes pour les aider à trouver leur prochaine étape de vie.

— INFOS PRATIQUES



PUBLIC

Toute personne ayant du mal à mettre des limites, à exprimer ses besoins, à dire non



NOMBRE DE PARTICIPANTS

3 minimum, 15 maximum



DURÉE

1 journée



TARIFS

Sur devis

PRÉREQUIS

Bonne compréhension et expression orales du français

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Ateliers collectifs interactifs
- Mises en situation
- Accompagnement individualisé

ÉVALUATION

- Quiz
- Mise en situation

NIVEAUX D'ENTRÉE ET DE SORTIE

Sans niveau spécifique

TAUX DE SATISFACTION ET DE RÉUSSITE

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs pour cette formation.

EXEMPLE DE PRESTATION — PROGRAMME

1 Affirmation de soi

- Comprendre ce qu'est l'assertivité, identifier ce qui nous empêche d'être assertif.ve, comprendre les bénéfices à l'être davantage.
- Identifier en profondeur les trois attitudes refuges qui sont la fuite, la manipulation et l'agressivité
- Identifier les solutions pour sortir de ces trois attitudes et retrouver une posture assertive
- Partage d'expériences, exemples et questions/réponses

2 Communication bienveillante

- Mettre en mots ses croyances limitantes, suivi d'un exercice
- Identifier ce qu'est et ce que n'est pas une communication bienveillante
- Comprendre les étapes de la communication non violente
- Partage d'expériences et mise en situation

3 Accompagnement individuel : mieux communiquer

- Entretien personnalisé
- Appui sur des exemples concrets
- Travailler ensemble sur un changement de posture dans des mises en situation qui posent problème au sujet dans sa communication

La facilitation de groupe

#DYNAMIQUES COLLABORATIVES #INTELLIGENCE COLLECTIVE

Cette formation vise à apporter les clés et repères indispensables à la mise en place d'une dynamique collaborative. Son contenu est construit selon les besoins et problématiques internes.

— OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉS

Restituer les concepts clés d'intelligence collective et de facilitation

Identifier le rôle, les fonctions, la posture et les qualités d'un facilitateur ainsi que les opportunités où l'intelligence collective peut être apportée

Mobiliser les techniques et les outils adaptés pour faciliter

Structurer les étapes d'un processus facilité et pour chacune d'elles, choisir les méthodes, outils et dynamiques collaboratives appropriés

— INTERVENANTE

Lucille COUTURIER

Exploratrice de la coopération, Lucille expérimente les modèles innovants qui permettent de mieux faire et d'être ensemble au sein des organisations. Convaincue que l'apprentissage de l'alignement personnel, de la coopération et du vivre ensemble sont des leviers indéniables du mieux-être au sein des organisations, elle aide à activer nos pouvoirs magiques pour sauter le pas dans cette belle aventure.



— INFOS PRATIQUES



PUBLIC

Toute organisation souhaitant mobiliser les principes de la facilitation de groupe.



NOMBRE DE PARTICIPANTS

3 minimum, 15 maximum



DURÉE

2 journées



TARIFS

Sur devis

PRÉREQUIS

Aucun

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Ateliers
- Mises en situation

ÉVALUATION

Mise en situation

NIVEAUX D'ENTRÉE ET DE SORTIE

Sans niveau spécifique

TAUX DE SATISFACTION ET DE RÉUSSITE

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs pour cette formation.

EXEMPLE DE PRESTATION — PROGRAMME

JOUR 1

1 Découvrir l'intelligence collective et la facilitation

- Explorer les concepts d'intelligence collective et de facilitation
- Construire une définition commune

2 Appréhender la posture du facilitateur dans l'émergence de l'intelligence collective

- Prendre du recul sur sa posture
- S'initier aux cadres, techniques et outils
- Faire émerger des espaces facilités

JOUR 2

3 S'initier et pratiquer la facilitation de groupe

- Expérimenter les outils de la facilitation
- S'approprier un déroulé d'animation
- Débriefing et donner un feedback

4 Co-créer, co-concevoir un temps facilité

- Structurer collectivement les étapes d'un temps facilité avec les méthodes et outils adaptés
- Faciliter un temps en intelligence collective avec la posture adéquate

Apprivoiser son stress relationnel

#COMMUNICATION #ÉMOTION #COGNITION

Cette formation propose de développer des aptitudes face au stress afin de mieux maîtriser ses émotions. Faire face à la pression, quelle qu'en soit la nature, est une clé pour gagner en performance individuelle ou collective.

— OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉS

Identifier les mécanismes du stress

Évaluer son rapport au stress

Modifier ses biais émotionnels et cognitifs

Adopter une communication efficiente

— INTERVENANTE



Audrey JOUBERT

Communicante et comédienne, Audrey a travaillé plus de 7 ans en marketing, communication dans des secteurs allant de l'associatif à la start-up, en passant par la PME et le grand groupe. Formée en art dramatique, elle aime favoriser l'expression et voir chacun trouver sa juste place. Transmettre lui permet d'avoir un autre regard sur le monde et sur sa pratique et de rester en mouvement.

— INFOS PRATIQUES



PUBLIC

Toute personne ayant besoin de gagner en efficacité dans les situations de tensions relationnelles professionnelles.



NOMBRE DE PARTICIPANTS

6 minimum, 12 maximum



DURÉE

2 journées



TARIFS

Sur devis

PRÉREQUIS

Bonne compréhension et expression orales du français

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Jeux de rôle
- Quiz
- Tutorat (en option)

ÉVALUATION

Quiz

NIVEAUX D'ENTRÉE ET DE SORTIE

Sans niveau spécifique

TAUX DE SATISFACTION ET DE RÉUSSITE

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs pour cette formation.

EXEMPLE DE PRESTATION — PROGRAMME

JOUR 1

1 Évaluer ses modes de fonctionnement face au stress

- Ice breaker : débrief collectif suite à l'autodiagnostic réalisé en amont
Contenu : Définition, conditions et conséquences du stress
Activité : Identifier ses objectifs personnels

2 Modifier ses habitudes face au stress

- Les habitudes émotionnelles
Contenu : Présentation des différents états d'angoisse et de l'importance de la respiration et de la visualisation
Activités : Pratiquer en groupe la relaxation rapide et le geste signal
- Les habitudes de pensée
Contenu : Présentation de la méthode de restructuration cognitive
Activité : Mise en place des pensées paradoxales

JOUR 2

3 Développer ses aptitudes face au stress

- Principes d'une communication efficace
Contenu : Présentation des composantes de la communication, des différentes distorsions possibles et du rôle de l'écoute
Activités : Pratiquer en sous-groupe de 3 personnes l'écoute active
- Principes de l'affirmation de soi
Contenu : Présentation des principes et des conduites à tenir
Activité : Participer à des jeux de rôle

4 Conclusion & Synthèse

- Quiz final, bilan de satisfaction et définition de son plan d'action personnel

Mobiliser l'intelligence collective sur vos projets et avec vos équipes

#MANAGEMENT #INNOVATION #CRÉATIVITÉ

Des ateliers pour expérimenter l'intelligence collective et découvrir son potentiel. Des outils concrets, opérationnels, faciles à mettre en œuvre dans ses environnements professionnels. Une formation animée par un facilitateur qui utilise au quotidien l'intelligence collective.

— OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉS

Connaître les avantages et leviers pour mobiliser l'intelligence collective en entreprise

Acquérir des techniques concrètes et pertinentes pour favoriser la collaboration et animer autrement des réunions, des projets

Savoir mobiliser les techniques d'intelligence collective adéquates suivant le contexte d'intervention et pour manager ses équipes

Savoir favoriser l'émergence d'idées et stimuler la créativité pour la réussite des projets

— INTERVENANTE

Élodie SAILLARD

Conceptrice et formatrice d'expériences collaboratives, formatrice en intelligence collective, Elodie s'attache à mettre l'humain et le collectif au cœur de ces interventions. Elle accompagne des directeurs et managers pour générer et accélérer des collaborations impactantes avec leurs équipes principalement lors de séminaires. Sa signature : du sur-mesure et du ludique.



— INFOS PRATIQUES



PUBLIC

Toute organisation souhaitant mobiliser les principes de l'intelligence collective



NOMBRE DE PARTICIPANTS

3 minimum, 15 maximum



DURÉE

1 ou 2 journée(s)



TARIFS

Sur devis

PRÉREQUIS

Bonne compréhension et expression orales du français

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Expérimentations
- Ateliers personnalisés
- Mises en situation

ÉVALUATION

QCM

NIVEAUX D'ENTRÉE ET DE SORTIE

Sans niveau spécifique

TAUX DE SATISFACTION ET DE RÉUSSITE

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs pour cette formation.

EXEMPLE DE PRESTATION — PROGRAMME

1 Créer un cadre de confiance pour collaborer

- Savoir accueillir et poser un cadre pour collaborer
- Expérimenter des outils pour embarquer les participants
- Comprendre les enjeux
- Découvrir les biais de la collaboration pour les contourner

2 Mobiliser et engager avec l'intelligence collective

- Découvrir des méthodes d'intelligence collective pour animer autrement et faciliter la collaboration au quotidien
- Engager vos collaborateurs en les rendant acteurs et contributeurs de vos projets
- Comprendre les différentes étapes et ressorts de la collaboration

3 Déployer la collaboration dans la durée

- Comprendre le fonctionnement d'un groupe et les clés pour engager la collaboration
- Découvrir les secrets de la posture d'un facilitateur pour accompagner une équipe
- Maîtriser les règles du jeu pour des temps collaboratifs efficaces
- Intégrer la collaboration dans vos projets quotidiens

Transformer ses idées en action

#PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

Cette formation propose de développer nos compétences oratoires. La prise de parole en public, exercice parfois périlleux, nécessite un gain de confiance et des éléments de pratique à expérimenter dans ce parcours.

— OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉS

Appréhender les techniques de l'acteur pour renforcer ses talents d'orateur

Capitaliser sur les techniques du pitch pour structurer ses interventions

Présenter ses idées avec clarté, énergie et plaisir

— INTERVENANTE



Audrey JOUBERT

Communicante et comédienne, Audrey a travaillé plus de 7 ans en marketing, communication dans différents secteurs, allant du grand groupe au monde associatif, en passant par la start-up et la PME. Formée en art dramatique, elle aime favoriser l'expression et voir chacun trouver sa juste place. Transmettre lui permet d'avoir un autre regard sur le monde et sur sa pratique et de rester en mouvement.

— INFOS PRATIQUES



PUBLIC

Toute personne ayant besoin de gagner en efficacité dans ses prises de parole en public



NOMBRE DE PARTICIPANTS

6 minimum, 12 maximum



DURÉE

2 journées



TARIFS

Sur devis

PRÉREQUIS

Bonne compréhension et expression orales du français

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Mises en situation
- Quiz
- Tutorat (en option)

ÉVALUATION

Quiz

NIVEAUX D'ENTRÉE ET DE SORTIE

Sans niveau spécifique

TAUX DE SATISFACTION ET DE RÉUSSITE

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs pour cette formation.

EXEMPLE DE PRESTATION — PROGRAMME

JOUR 1

1 Inclusion

- Ice breaker : Débrief collectif suite à l'autodiagnostic réalisé en amont
- Activité : Se présenter en 2 minutes

2 Renforcer ses talents d'orateur

- Se faire entendre et se faire comprendre : respirer, renforcer sa diction, varier son rythme, son débit
- Prendre toute sa place d'orateur grâce à la maîtrise de son corps : maîtriser sa gestuelle, regarder son auditoire
- Mobiliser son énergie et harmoniser ses déplacements : capter l'attention de l'auditoire par sa présence
- Activité : Appréhender les outils de l'acteur à travers des exercices encadrés

JOUR 2

3 Structurer clairement ses interventions

- Présenter ses arguments en utilisant la méthode FOSIR
- Adopter le style, le plan et la sémantique adaptés
- Introduire et conclure avec efficacité
- Questionner le support de présentation
- Activité : Structurer une intervention à présenter en public dans le module 4

4 Pitcher une présentation

- Se préparer à sa prise de parole
- S'aider pendant sa prise de parole
- Activité : Présenter à un public un pitch suivi d'un retour collectif, retour caméra possible

5 Décluser

Quiz final et bilan de satisfaction

Mieux se connaître et communiquer grâce à la Process Communication®

#MODÈLE DE COMMUNICATION

Les travaux du docteur en psychologie Taibi Kahler attirent notre attention sur le fait que, dans la communication, la manière de dire les choses a autant, si ce n'est plus, d'impact que le contenu lui-même. Ne pas parler le langage de l'autre est souvent à l'origine de ce qu'il appelle la « mécommunication », génératrice de stress. Son modèle, la Process Communication Model®, propose des repères pour favoriser une communication basée sur l'écoute, la connaissance de soi et la reconnaissance des différences.

— OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉS

Comprendre les fondements de la Process Com® pour mieux se connaître et gérer les relations interpersonnelles

Intégrer les caractéristiques des 6 types de personnalité et savoir les reconnaître

Développer l'écoute et la capacité à mettre en œuvre les outils Process Com® d'une communication harmonieuse et motivante

Identifier sur soi-même et chez autrui les mécanismes de stress modélisés par la Process Com®

S'approprier les outils de la Process Com® permettant d'anticiper et de remédier aux situations de mécommunication

— INTERVENANTE

Magali COMBAL

Formatrice et coach elle accompagne les personnes et les équipes pour concilier performance et qualité de vie au travail. Ses thématiques principales sont : gestion du stress et charge mentale, affirmation de soi, communication interpersonnelle, notamment la Process Communication®, organisation et gestion du temps. Elle intervient en anglais, espagnol et français auprès d'un public varié : salariés, professions libérales, artistes, expatriés.



— INFOS PRATIQUES



PUBLIC

Toute personne souhaitant mieux se connaître, mieux gérer ses relations interpersonnelles et le stress grâce au modèle Process Communication Management®



NOMBRE DE PARTICIPANTS

10 maximum



DURÉE

2 journées



TARIFS

Sur devis

PRÉREQUIS

- Avoir passé le test Khaler Communication France en amont (vous serez accompagnés par le formateur à cette étape)

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation
- Exercices d'application
- Remise du Profil Process Communication®

ÉVALUATION

- Cas pratiques
- Jeux de rôles

NIVEAUX D'ENTRÉE ET DE SORTIE

Sans niveau spécifique

TAUX DE SATISFACTION ET DE RÉUSSITE

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs pour cette formation.

EXEMPLE DE PRESTATION — PROGRAMME

1 Jour 1

- Accueil – Exercice de l'interview
- Présentation de la Process Com®
- Perceptions : 6 façons de percevoir l'environnement
- 6 Types de Personnalité : Analyser, Persévérant, Empathique, Imagineur, Énergiseur, Promoteur
- Personnalité et Structure : Les 6 Étages, l'Ascenseur
- Remise aux stagiaires de leur Profil Process Communication®
- Styles d'Interaction : 6 façons d'interagir

2 Jour 2

- Parties de Personnalités : Protecteur, Directeur, Ordinateur, Réconforteur, Émoteur
- Canaux de Communication : Règle de communication et les 5 Canaux : Interruptif, Directif, Interrogatif, Nourricier, Émotif
- Environnements préférés : Matrice d'Identification
- Besoins Psychologiques corrélés aux 6 Types de Personnalité
- Changement de Phase et Phasage
- Mécommunication et stress : la séquence de stress en 3 degrés

Conditions de réalisation d'une formation Process Communication

La formation doit être précédée du test de personnalité Khaler Communications France, réalisé par chaque stagiaire, qui permet d'établir son Profil Process Communication®. Seul un formateur certifié par Khaler Communications France est habilité à faire passer ce test et à animer une formation Process Communication®, en utilisant le kit stagiaire fourni par Khaler Communications France.

— UNE ÉQUIPE DÉDIÉE



Valérie DECROIX

Conversation and content designer

Conceptrice et animatrice de dispositifs de conversation avec les parties prenantes, Valérie pilote la programmation scientifique et les missions d'intelligence collective pour la maison de la Conversation.



Vicky NEUBERG

Responsable formation et qualité

Ingénieure pédagogique depuis plus de quinze ans, Vicky pilote et anime l'ensemble de nos formations. Elle est à votre disposition pour répondre à toutes vos questions.



Lucille COUTURIER

Responsable du collectif des praticiens

Exploratrice de la coopération, Lucille est en charge du développement et de l'animation du collectif des praticiens ainsi que de l'offre de conseil de la maison de la Conversation.



— DÉCOUVREZ TOUTES NOS OFFRES

Nous sommes à votre écoute pour **co-construire votre formation sur mesure**, et nous vous proposons aussi notre **ingénierie de formation** selon les besoins en nouvelles compétences de vos équipes.

Nos équipes sont également disponibles pour organiser des actions de **conseil personnalisé** au sein de votre structure et pour mettre à disposition nos espaces dans le cadre de **privatisations**.



— NOUS CONTACTER

Le Maquis MDC
10-12 rue Maurice Grimaud, Paris 18e.
Tel : 09.72.51.78.02
Mail : formation@maisondeconversation.org
SIRET 89194384700014 - NDA 11 75 627 5175

 www.maisondeconversation.org
 bonjour@maisondeconversation.org
 suivez-nous sur LinkedIn