

Conduire une réunion efficace et productive

● POUR QUI ?

Cette formation s'adresse aux dirigeants, managers, responsables et toute personne amenée à animer des réunions dans le cadre professionnel.

● PRÉREQUIS

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis particulier

● OBJECTIF(S) ET COMPÉTENCE(S) VISÉE(S)

À l'issue de la formation, le/la participant/e sera capable de :

- Distinguer les différents types de réunions
- Acquérir les techniques et méthodes de conduite de réunion
- Savoir adapter les techniques d'animation aux objectifs des différents types de réunions
- Préparer, structurer et adapter ses interventions

● MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Mise en pratique sous forme d'exercices
- Situations vécues en jeux de rôle
- Films, vidéos
- Jeux pédagogiques
- Atelier de co-construction
- Création d'un plan d'actions personnel

● MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Quiz
- Contrôle continu acquisition de compétences sur exercices réalisés

DURÉE :

1 jour
(7 heures)

Nous consulter :

02 47 61 61 61

<https://propulse-coaching.fr>



Cette formation est réalisée par le Cabinet ProPULSE, organisme certifié Qualiopi, pour les actions de formation et les bilans de compétences

Référent handicap
02 47 61 61 61





PROGRAMME DE FORMATION

CONTENU :

Les différents types de réunions

- La réunion d'information
- La réunion d'échanges
- La réunion de négociation
- La réunion de prise de décision
- La réunion de formation
- La réunion de résolution de problème
- La réunion de projet

Les enjeux d'une réunion

- Susciter l'adhésion
- Favoriser la production
- Favoriser l'implication
- Facteurs de réussites et d'échecs des réunions
- Préparer une réunion : Préparer son sujet, structurer son intervention
- Introduction - Développement - Conclusion
- Préparer la logistique de la réunion, organiser la salle

Les 4 phases d'une réunion

- Introduction
- Diffusion et recueil d'informations
- Discussion et prises de décision
- Conclusion et "pour action"

Les rôles de l'animateur

- Production
- Facilitation
- Régulation
- Produire et concrétiser en groupe
 - Faire apparaître la progression
 - Faire des synthèses d'étapes et finales
 - Concrétiser les décisions du groupe
 - Établir le compte rendu centré sur les pistes d'action

Coaching d'affaires • Formation • Accompagnement

www.propulse-coaching.fr

30, bd Heurteloup - Immeuble Transparence - 37000 TOURS - Tél. 02 47 61 61 61 - Fax 02 72 22 11 30

SARL au capital de 133 980 € - SIRET 509 658 795 00026 - APE 7022Z - TVA intra FR26 509 658 795
Numéro déclaration d'activité : 24 37 02637 37