



LES TECHNIQUES D'ANIMATION ET DE GESTION DE REUNIONS

OBJECTIFS : Apprendre à maîtriser les techniques de conduite de réunions tant du point de vue du déroulement, de l'objectif stratégique (fond) que de son animation (charisme, adaptabilité, maîtrise de l'émotivité, forme).

PUBLIC : Tout encadrement ou personne ayant à mener régulièrement des réunions.

DUREE : 21 heures.

DATES : Les 7, 8 et 9 Octobre 2009

COUT : 703,50 €

PROGRAMME :

NOTIONS DE BASE A CONNAITRE AVANT D'ANIMER UNE REUNION

Les communications (la peur de s'exprimer, le désir de s'imposer)
Les fonctions et les attitudes dans le groupe
Les rôles et statuts de chacun des participants
Les émotions du groupe

FAIRE LE POINT SUR SES PRATIQUES ACTUELLES

Faire le bilan des réunions existantes : points forts et faibles
Lutter contre les réunions stériles

LES DIFFERENTS TYPES DE REUNION

Information
Evaluation
Résolution de problèmes
Prise de décision
Concertation

ORGANISER UNE REUNION ET EN DEFINIR LES OBJECTIFS

La préparation et l'organisation matérielle : Convocation, lieu, plan de table.
Le cadrage de la réunion : Définition du sujet et des objectifs.
Les conditions nécessaires à l'implication des participants : Etat d'esprit. Maîtrise de soi.

DEROULEMENT DE LA REUNION : EXERCER LES FONCTIONS CLES DE L'ANIMATEUR

Présentation des sujets et des objectifs de la réunion.
Lancement de la discussion.
Utilisation des questions directes.
Progression de la réunion. Recentrage de la discussion.
Comment discipliner le groupe. Repérer les phénomènes de groupe.
Compréhension des points de vue. Développement de ses capacités d'écoute.
Stimulation des débats. Faciliter la production d'idées et les échanges.
Comment calmer le débat. Gérer les participants difficiles.
Conclusions, validations des points clés de la réunion. Formalisation pendant et après la réunion

L'APRES REUNION

Synthèses, comptes rendus
Assurer le suivi de la réunion

METHODES PEDAGOGIQUES :

Apports théoriques et méthodologiques, outils d'analyse.
Mises en situation de groupe :
1. Débat autour de l'adéquation entre les apports du stage et la réalité du terrain.
2. Jeux de rôles et de communication à partir des situations quotidiennes des stagiaires.

Retrouvez toute notre actualité sur www.ifacom.com

DRAC

SARL au Capital de € 7 622.45 - SIRET : 388 084 394 000 21 -APE : 8559A
Bureau et Centre : 27, Rue Achille René Boisneuf - 97110 Pointe à Pitre - Tél : 05.90.20.19.37 Fax : 05.90.68.30.36
Siège social et Centre : 15. Rue Frébault - 97110 Pointe à Pitre - Tél : 05.90.93.06.30 - Fax : 05.90.89.09.93