

Conduite de réunion

SPE-CDTAT

Présentiel - Synchrone

Objectifs

- Réfléchir en groupe aux fondamentaux de la conduite de réunion ;
- Préparer et animer une réunion d'une manière efficace en présentation client ;
- Communiquer en utilisant les dynamiques de groupe pour convaincre son auditoire ;



Objectifs pédagogiques et d'évaluation

- Réfléchir en groupe aux fondamentaux de la conduite de réunion ;
- Préparer et animer une réunion d'une manière efficace en présentation client ;
- Communiquer en utilisant les dynamiques de groupe pour convaincre son auditoire ;

Méthodes pédagogiques

- Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de réflexions

Méthodes d'évaluation des Acquis

- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation de fin de stage adressé avec la facture ou remise par le

Parcours pédagogique

Introduction et présentation de l'état d'esprit du stage (de la pratique sans jugement).

1. Retour sur les fondamentaux de la prise de parole adaptée à la réunion :

- Les composantes de la préparation ;
- Les phases successives de l'intervention (introduction, développement, conclusion) ;
- Travail spécifique sur les objectifs ;
- Bases de la communication.

Mise en situation filmée : présentation d'un pitch d'activité ou d'un lancement de réunion à partir des situations des participants.

2. Animer son intervention en exploitant la forme :

- Capitaliser sur ses atouts en animant avec sa personnalité (appui sur les 4 éléments) ;
- Renforcer la forme de sa présentation (temps forts – temps faibles / outils / gestion de l'espace) ;
- Déployer une communication efficace : empathie / écoute active / gestion du feedback ;

Mise en situation filmée : présentation d'un thème à partir des situations des participants.

3. Renforcer sa présentation par le contenu :

- Muscler son argumentation (faits / analyse / propositions) ;
- Travailler et soigner la logique de la structure (parties / phases / mots clés) ;
- Faire un lien avec les techniques de vente (CAP) ;

Exercice de structuration de contenu

4. Gérer la dynamique du groupe :

- Intégrer les enjeux individuels au service du collectif ;
- Mettre en oeuvre les postures d'animation d'un groupe (écoute et présence) ;
- Faire face aux situations difficiles (rebond, inattendu, désaccord, opposition).

Mise en situation filmée : préparation d'un jeu de rôle pour gérer le groupe en

situation délicate



Méthodes et modalités d'évaluation

Test des connaissances acquises et délivrance d'une attestation de fin



Durée

7.00 Heures **1** Jour