

# Décider et faire décider en réunion

Communication d'influence

Ref. DFR  2 jours



## Objectifs

- Savoir discerner le type de réunion et ses enjeux pour l'équipe.
- Affiner ses techniques d'animation pour faire face à la prise de décision en groupe.
- Comprendre et savoir exercer l'influence nécessaire pour aboutir à une décision ensemble.
- Savoir réguler les phénomènes d'alliance ou de contre pouvoir émergents.



## Pédagogie

- Mises en situation vidéo : études de cas avec jeux de rôles.
- Préparation en sous groupes.
- Training intensif.
- Remise d'un dossier de stage.



## Pré-requis

Avoir déjà suivi une formation aux fondamentaux de la conduite de réunion ou avoir déjà une pratique régulière.



## Public concerné

Managers, cadres, agents de maîtrise chargés d'encadrement, chefs de projet, consultants chargés de mission en clientèle.



## Préparation

3 semaines avant le stage chaque participant reçoit un questionnaire référentiel de compétences permettant de s'auto évaluer et d'identifier ses axes de perfectionnement.



## Et ensuite...

### Suivi en situation :

- 3 entretiens téléphoniques d'1 heure, avec un formateur, répartis sur 3 mois
  - Ou 2 heures d'entretien en face à face
- Tarif du suivi : 300€ HT

### Stage complémentaire :

- Comment argumenter et persuader pour faire adhérer.
- Maîtriser les fondamentaux de la négociation.
- Pratiquer l'écoute active avec empathie.



## Programme

### Cadrer le type de réunion et les enjeux

- Faire la différence entre réunion d'information et réunion de décision.
- A chaque type de réunion ses techniques d'animation.
- A qui confier l'animation d'une réunion d'équipe ?
  - les réunions qui doivent être animées par le manager.
  - les réunions qui peuvent être animées par un collaborateur.
  - comment choisir le collaborateur-animateur.

### Perfectionner ses techniques d'animation en réunion d'équipe

- Confronter sans s'affronter.
- Poser les bonnes questions.
- Repérer les rôles délibérés ou involontaires des participants.
- Créer les conditions de coopération.
- Caler le niveau de tolérance des comportements : ton, niveau de langage, espace d'expression, temps de parole, rythme, effervescence.

### L'approche rationnelle du processus de décision

- Objectiver les diagnostics des collaborateurs.
- Maîtriser les différentes séquences qui conduisent à la décision.
- Utiliser les outils d'aide à la décision.
- Identifier les facteurs déclencheurs du choix.
- Passer de la décision à l'action : les conditions de la réussite de la mise en œuvre.

### Accompagner une dynamique de groupe vers la décision

- Repérer les mécanismes d'influence au sein d'un groupe (alliance, divorce, sabotage, passivité, évitement, conflit).
- Repérer et orchestrer la synergie des rôles.
- Savoir être en complémentarité avec les besoins du groupe (facilitateur, décideur, expert).
- Savoir se situer dans son rapport hiérarchique lorsqu'on est manager et animateur de la réunion.

### Exercer l'influence nécessaire à la prise de décision

- La réunion de prise de décision est une réunion de négociation.
- Comment négocie-t-on en groupe : les statuts, les rôles, les rapports de force ?
- Comment gère-t-on les phénomènes de majorité et de minorité qui se manifestent ?
- Comment éviter les consensus mous qui posent le problème de la non-implication dans la mise en œuvre ?