

# Conduite de Réunion



## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance entre minis apports théoriques et exercices de consolidation. Applications pratiques au travers de cas concrets.

## POPULATION CONCERNÉE

Tout manager débutant ou confirmé souhaitant acquérir ou renforcer les principes de la conduite de réunion.

**Durée :** 2 jours + 1 jour

**Groupe :** 6 à 8 participants

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DU SÉMINAIRE :

A l'issue du séminaire les participants seront capables de :

- Passer en revue les principes fondamentaux à respecter en matière de préparation, d'organisation et de présentation de dossiers clients.
- Développer leurs compétences de structuration et d'animation de réunions clients.
- Savoir mener une réunion Clientèle ou d'Equipe destinée à progresser dans la relation et valider l'atteinte des objectifs fixés au préalable.

## THÈMES ABORDÉS

- ❖ Identification des différents types de présentations, de leurs objectifs et stratégie de conduite respectifs, des principes à prendre en compte en termes de préparation, de structuration et de présentation.
- ❖ Principes de communication, typologie de participants, styles de communication et comportements de présentation correspondants, validation de la compréhension et de l'adhésion, gestion des résistances.
- ❖ Fondements de dynamique de groupe, principes d'animation, analyse comportementale, positionnement rôles et types d'interactions, tant personnelles qu'externes.
- ❖ Plan de progrès.