

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.