

Programme de formation

Communication stratégique La conduite du changement Profiling et langage d'influence

But de la formation

- Pour conduire un projet en évaluant les risques.
- Pour s'adapter en temps réel à son interlocuteur.
- Pour faire les bons choix de recrutement et adapter au mieux un poste à un profil de personnalité.
- Pour avoir un temps d'avance lors d'une négociation.
- Pour voir et comprendre ce que les autres ne repèrent pas.
- Pour avoir de la répartie et adopter un langage pertinent, circonstancié et ajusté à l'Autre.

À l'issue de la formation, vous aurez pratiqué et intégré des techniques du langage d'influence qui permet d'avoir de meilleures stratégies relationnelles, que ce soit pour le choix de ses collaborateurs (profiling), l'amélioration de la motivation, la gestion des risques, les situations de stress, les conflits, ou le ciblage des tendances comportementales selon les contextes...

Quels sont les critères d'un collaborateur ou d'une collaboratrice, d'une personne en entretien d'embauche ?

Comment orienter le questionnement pour détecter ses sources de motivation, ses tendances de comportements au travail et son potentiel relationnel ?

Avec tact et précision, sans enfermer l'autre dans un schéma déterminé, les apprenants apprendront à poser les bonnes questions qui permettent de repérer les ressources et les capacités de la personne, afin de pouvoir la diriger sur un poste qui lui convienne, ou de comprendre pourquoi elle ne s'entend pas avec son collègue, ou n'est pas assez motivée.

Les informations récoltées permettent de mieux adapter les tâches et l'organisation aux femmes et aux hommes pour valoriser leurs potentialités.

Mais aussi pour repérer là où il y a besoin d'apprentissages complémentaires pour les inciter à s'adapter mieux aux conditions organisationnelles et structurelles.

L'adaptation peut ainsi être travaillée dans les deux sens.

En utilisant les chapeaux de Bono, lors de l'animation de réunion, l'apprenant-e sera en capacité de varier ses points de vue pour résoudre un problème ou rechercher une solution en ayant conscience de ceux employés par ses collègues.

- Adaptez votre langage en fonction de la personnalité de l'autre.
- Augmentez vos stratégies et votre influence adaptative !
- Ayez un temps d'avance sur les comportements d'autrui.

Objectifs de la formation

1. Prédire les comportements et attitudes en repérant les méta programmes. Les identifier, les interpréter.
2. Analyser un profil de personnalité grâce au profiling.
3. Détecter les caractéristiques de motivation et les caractéristiques de travail du Profil Lab de Shelle Rose Charvet
4. Animer une réunion sur une problématique en utilisant les chapeaux de Bono (pensée transversale, axes et points de vue fondamentaux).

Programme

1. Les grilles de lectures qui aident à repérer qui on a en face de soi
2. Les métaprogrammes et leur utilisation
3. Le profiling : les profils de personnalités
4. Les caractéristiques de motivation
5. Les caractéristiques de travail
6. Le langage d'influence en action
7. L'interprétation des incongruences
8. Les leviers de changement

En savoir plus :

<https://www.josephrottner-inventio.com/profiling>

Pré-requis

Aucun pré-requis.

Type de public

Tous publics.

Moyens pédagogiques et organisation de la formation

L'intervenant Joseph Rottner est l'intervenant pédagogique principal qui assure, anime et dirige les formations. Cédric Delaye sera le référent pédagogique qui supervise la réalisation de l'ensemble des sessions et se porte garant de leur bon déroulement.

Nombre de participants-es :

Un petit nombre de participants-es sera privilégié. En cas d'un nombre plus important, il est possible de les intégrer ou de faire intervenir un ou une assistant-e compétent-e pour seconder Joseph Rottner.

Le nombre minimum et maximal recommandé de participants-es dépend des modules :

- Modules 1 et 2 d'art oratoire : entre 6 et 10 personnes maximum
- Module 3 utilisant la vidéo : entre 4 et 6 personnes maximum
- Modules 4, 5 et 6 de communication stratégique : entre 8 et 20 personnes maximum

Suivi personnalisé :

Un suivi personnalisé est assuré en continu par Joseph Rottner lors des journées de formation mais aussi entre les journées de formation par téléphone et/ou courriel.

Joseph Rottner s'assure des besoins et objectifs de chaque apprenant en début de formation et vérifie en fin de formation s'ils sont atteints ou même dépassés.

Sanction de la formation :

Niveau 1 : questionnaire d'évaluation du niveau des apprenants vis-à-vis des objectifs de la formation avant qu'elle ne commence.

Niveau 2 : évaluation de la satisfaction des acquis de la formation et évaluation des objectifs de la formation à l'issue de celle-ci.

Niveau 3 : la même chose 2 à 3 mois après la fin de la formation pour évaluer le transfert des compétences et la mise en pratique au quotidien.

Rythme de la formation :

Nous recommandons donc (autant qu'il est possible) d'écarter certaines journées de formation d'au moins une semaine pour permettre l'intégration des acquis et leur mise en application sur le terrain, *in situ*.

Et pour permettre la réalisation de petits travaux personnels ou des objectifs intermédiaires essentiels pour les valider et atteindre les objectifs finaux.

Supports :

Des diaporamas chapitrés avec sommaires interactifs sont mis à disposition pour avoir les principaux supports de formation à portée de clic. Fiches méthodes, fiches de synthèses pragmatiques, schémas, images, citations, points théoriques, protocoles, bibliographie... permettent de conserver les éléments clés de la formation.

Ces diaporamas seront remis électroniquement et sous forme de livret (support papier) pour s'affranchir des outils numériques et donner le maximum de place à la relation interpersonnelle et naturellement privilégier la communication orale.

Type de salle privilégiée :

Des salles de plain-pied sont nécessaires au travail de communication pour tous les modules. Pour les modules 4, 5 et 6, un petit amphi peut s'avérer utile.

Méthodes pédagogiques

Suivi professionnel qui s'adapte aux besoins spécifiques de l'apprenant. Alternance de l'entraînement, des présentations avec diapos, et des échanges. Retours d'expériences requises. Prescriptions de tâches entre les rendez-vous.

Durée

14 heures (2 jours).

Les points forts de la formation

La proposition de formations privilégie une solution de formation personnalisée et pragmatique, concrète, au plus près des attentes, qui alterne entre points « théoriques » et applications pratiques pour permettre une assimilation par l'expérience.

Nous préconisons des temps de formations espacés d'au moins une semaine pour créer un rythme propice à l'assimilation et à l'appropriation.

La confiance en soi s'acquiert au fur et à mesure des compétences acquises et validées en formation et en situations professionnelles.

Nos engagements :

- Des allers retours entre savoir et expérience, par des exemples parlants, des petits exercices et le récit des expériences professionnelles ou personnelles des apprenants permettent un apprentissage dynamique.
- Les apprenants-es se donnent du temps d'appropriation grâce aux journées espacées pour tester les acquis dans leurs contextes. Des exercices spécifiques sont demandés. Le temps entre chaque journée de formation permet donc aux apprenants de mettre en application méthodes, outils et techniques dans leur environnement propre et de laisser décanter. Lors de la journée suivante, des retours sont attendus et nous pouvons consolider les premiers acquis en ajoutant des éléments, conseils et de nouveaux apports.
- Les apprenants-es développent leurs aptitudes au sein d'un petit groupe (formation personnalisée)
- Les apprenants-es améliorent leur communication orale et stratégique en identifiant leurs problématiques et en s'appropriant des méthodes à la fois précises et adaptables.
- Les apprenants-es apprennent par la pratique renforcée par des supports fournis qui les aident à mieux mémoriser et assimiler les méthodes et outils, ainsi que la vision de la communication portée par inventiO.

Compétences et expériences du formateur

La formation est dirigée et animée par Joseph Rottner.

Il accompagnera les apprenants-es au plus près de leurs besoins.

Son écoute, son empathie, et surtout son expertise, son expérience, les aideront à créer un changement durable dans leur communication orale.

A propos de l'intervenant :

Formateur, conférencier, enseignant, formateur, Joseph Rottner a élaboré une méthode pédagogique exigeante et humaniste, qui s'appuie sur un travail individualisé.

Depuis 2007 à l'UTC – Alliance Sorbonne Université, Joseph Rottner est chargé d'enseignement pour la prise de parole en public, l'art oratoire et l'éloquence.

Il est aussi chargé d'enseignement des « pratiques théâtrales » depuis 2016.

À SORBONNE UNIVERSITÉS (Paris 1), depuis 2015, il est l'un des formateurs principaux dans le cadre du concours Fleurs d'éloquence.

Il intervient régulièrement dans diverses écoles : AgroParisTech depuis 2008, Institut de l'Internet et du Multimédia (Pôle Léonard de Vinci à la Défense), CESI (Nanterre)...

Depuis des années, il coach, accompagne et forme de nombreux clients notamment dans le monde de la start'up, de la médecine, du management...

Outre L'Art Oratoire et l'éloquence, il s'est spécialisé dans la communication stratégique et la conduite du changement (formé à l'école de 180° auprès d'Emmanuel Piquet, de l'Arche auprès de Kévin Finel et Jean Dupré) : le dialogue stratégique, la résolution systémique de problèmes, le profiling et le langage d'influence.

En 2021, il crée *inventiO, Éloquence & Stratégies*.

Il accompagne des personnes dans leurs étapes de vie et de changements, dans ces moments de « crise » où ils cherchent à se réinventer. Outre la communication humaniste et hypnotique, une approche qui passe par le corps, il utilise des stratégies et approches systémiques.

Ingénieur biomédical de formation, il s'est dirigé vers la communication dès sa sortie d'école, ainsi que vers le théâtre (il a créé une compagnie en 1997), puis le cinéma. Auteur-réalisateur, homme de théâtre, il a réalisé deux longs-métrages et co-créé de nombreux spectacles depuis 20 ans.

Pour en savoir plus :

<https://www.josephrottner-inventio.com/>

<https://www.josephrottner-inventio.com/a-propos>

<https://www.josephrottner-inventio.com/temoignages>

[Avis fiche inventiO](#)

Joseph ROTTNER

France - Profession libérale (EI)

SIRET: 84898057900025 - NAF-APE: 8690F