

## Programme de formation

# Communication stratégique La conduite du changement Les stratégies de résolutions systémiques de problèmes

### But de la formation

À l'issue de la formation, chaque apprenant aura intégré la logique de l'approche systémique en vue de résoudre des problèmes apparemment insolubles, par exemple lors d'une gestion de crise qui dure ou d'un long conflit.

L'apprenant·e saura utiliser une méthode efficace qui s'appuie sur les recherches et les avancées en stratégies systémiques et relationnelles de Palo Alto notamment, orientées solutions, sur un modèle qui a fait ses preuves tant en entreprise qu'au sein des familles, que dans la relation à soi-même.

Cette formation les aidera à avoir des clés essentielles pour résoudre des impasses et des problèmes complexes afin de pouvoir conduire le changement lors de vos communications professionnelles, interpersonnelles ou au sein d'un groupe, mais aussi pour éviter qu'un problème s'aggrave, qu'un conflit s'enkyste.

Cette formation leur donnera aussi des clés pour être meilleur dans leur *leadership*, leur capacité managériale et leur capacité de négociation.

Une question : Avez-vous déjà tenté de résoudre un problème avec cette sensation d'avoir tout essayé ?  
Si c'est le cas, c'est sans doute que les solutions que vous avez imaginées sont inefficaces et même contre-productives !

La résolution de votre problème semble impossible, et vous n'en voyez pas de solution car il y a un risque à aller en ce sens.

En effet, la solution opérante a une logique qui va à l'opposé de ce que vous croyez et que vous pensez bon à faire, et elle est le plus souvent contre-intuitive.

C'est ce que nous vous invitons à découvrir, à savoir détecter dans les relations dysfonctionnelles, et à apprendre à résoudre efficacement et durablement.

La solution fonctionnelle appliquée au système relationnel suscite une rupture d'équilibre systémique salutaire qui non seulement résout le problème, mais aussi prend en compte la gestion des risques et permet de déployer une potentialité nouvelle qui, sinon, ne pouvait pas émerger.

### Objectifs de la formation

1. Intégrer les fondamentaux des bases épistémologiques du monde de Palo Alto et de la communication systémique
2. Définir la structure d'un problème persistant
3. S'accorder sur un objectif réaliste et écologique
4. Différencier stratégie et tactique
5. Repérer les tentatives de solutions infructueuses sur lesquelles attirer l'attention
6. Cibler l'émotion qui tient le problème et repérer en une phrase la vision du monde liée à la problématique (système de croyances)

7. S'approprier des stratagèmes et tactiques de résolution : l'imagination idéale au-delà du problème, l'aggravation du problème, technique de l'alpiniste, des petits pas
8. Déjouer les embûches et les pièges de l'action intentionnelle et comprendre les enjeux des états réfractaires à la volonté
9. Savoir utiliser la tâche d'observation et d'autres tâches essentielles
10. Formuler le cercle vicieux d'un problème
11. Prescrire une tâche systémique à 180°
12. Créer un dialogue stratégique avec séquences de questions suivi d'une assignation de tâche

## **Programme**

---

1. Les bases épistémologiques. Le monde de Palo Alto en accéléré. La logique de l'approche systémique. Un nouveau regard sur les problèmes, orienté solution.
2. La grille stratégique : un questionnement indispensable. Détermination du système pertinent. Rejoindre l'émotion. Repérer les tentatives de régulation. Détecter le cercle vicieux et en faire un recadrage de la situation problématique.
3. Le processif et le réflexif. Le combat entre les deux.
4. L'utilisation des métaphores et du langage hypnotique
5. Le changement de point de vue (recadrage).
6. Le schéma interactionnel.
7. Le changement de niveau 1 et 2.
8. Le thème des tentatives de régulation. Le thème de solution opérante qui n'a jamais été tentée. La prescription de tâches à 180°.
9. Les questions systémiques, paradoxales, déroutantes pour déséquilibrer l'organisation dysfonctionnel du système.
10. La désactivation des buts conscients dont l'horizon bouche toute évolution du système.
11. L'alternative stratégique : un outil essentiel dans la relation pour le changement.
12. La résolution systémique : « vendre » une tâche et consolider le changement.
13. Les études de cas

En savoir plus :

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

## **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**

---

21 heures (3 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](#)