

Programme de formation

Communication stratégique **La conduite du changement** **Le dialogue stratégique et l'art de questionner**

But de la formation

Que ce soit lors d'un entretien, d'une prise de décision, d'une négociation, d'une vente, d'une réunion, cette formation est une valeur sûre pour celles et ceux qui ont besoin de changer profondément leur stratégie de communication orale, leur potentiel d'écoute et leur questionnement.

Les apprenants·es seront capables d'influencer leur interlocuteur·trice avec respect en prenant en compte l'émotion liée à la problématique.

Ils sauront considérer et utiliser la vision du monde et la structure de langage de leur interlocuteur.

Enfin, ils seront en mesure de pouvoir l'aider à prendre une décision, aborder une problématique, résoudre un problème ou un conflit, trouver une solution.

Les approches et techniques du *Dialogue Stratégique* vont les aider à décrypter le langage de leur interlocuteur·trice et à favoriser un dialogue gagnant-gagnant. Il est à la base des conduites du changement.

- Comment résoudre un problème ou dénouer un conflit par le dialogue ?
- Qu'est-ce qu'un questionnement empathique et stratégique ?
- Comment favoriser un changement de point de vue sans imposer le vôtre ?
- Qu'est-ce qu'un questionnement orienté vers la solution ?
- Comment aider votre interlocuteur à organiser sa pensée, à exprimer ce qu'il ne sait pas dire ou n'ose pas dire, tout en l'aidant à remettre en question son point de vue ?

La formation s'appuie sur l'expérience du formateur, ainsi que sur les fondamentaux de la PNL, de l'École de Palo Alto, du « recadrage », des approches systémiques, dont les applications sont largement utilisées et diffusées dans divers domaines comme le management, la gestion d'équipe, les ressources humaines, le consulting, la thérapie...

À l'issue de la formation, l'apprenant·e sera capable d'appliquer les modèles et les outils spécifiques du dialogue stratégique et de la conduite du changement, tels que : posture de l'écouter, écoute active, reformulations, questionnement du méta-modèle, gestion de crise, gestion des risques, techniques de recadrages et vision systémique.

Développer ces compétences est essentiel pour favoriser ses relations, pour éviter les malentendus, les conflits, pour chercher des solutions appropriées et écologiques au sens systémique.

Objectifs de la formation

- Apprendre à questionner efficacement : posture de l'écouter·e
- S'entraîner aux subtilités de l'écoute active et de la reformulation instantanée et différée, recadrante, prenant en compte l'émotion et le modèle du monde de son interlocuteur·trice (empathie stratégique)

- Pratiquer la synchronisation d'intention
- Décrypter le langage non-verbal et verbal de ses interlocuteurs et leur fonctionnement en repérant ses perceptions et son positionnement
- Pratiquer les changements de positions de perception
- Utiliser les niveaux neuro-logiques de Robert Dilts comme grille de lecture d'un objectif ou permettant de créer de la motivation
- Comprendre et appliquer les différentes modélisations et les questionnements du méta-modèle
- Être capable d'appliquer le questionnement ciblé du dialogue stratégique et de décrypter le langage verbal de ses interlocuteurs
- Exercer sa capacité à avoir du *leading* lors d'un entretien
- Pratiquer la détermination d'objectif questionnant les ressources et les freins
- Élaborer une stratégie de conduite du changement

Programme

1. Connaître les principes fondamentaux de la P.N.L.
2. Pratiquer l'écoute active, la reformulation instantanée et différée, l'empathie stratégique, une éthique de la communication : instaurer une relation fiable et sans jugement ni interprétations abusives.
3. Intégrer les principaux questionnements du méta-modèle (PNL) : Omission, Généralisation, Distorsion, Jugement, Obligation. Grille de lecture.
4. Repérer par cette grille de lecture la façon de fonctionner pour modéliser ses comportements, capacités. S'adapter par le langage et les questions appropriées à autrui. En faire un levier de changement stratégique.
5. Questionner un problème afin de rechercher des solutions. Différencier difficulté et problème et (re)définir une problématique.
6. Comprendre et utiliser les niveaux de Dilts.
7. Savoir méta-communiquer.
8. Savoir comment générer de la motivation.
9. Intégrer les principaux questionnements du méta-modèle (généralisation, omission, distorsion, obligation, jugement).
10. Comprendre la notion de « recadrage ».
11. Savoir inverser la ponctuation d'une généralisation de distorsion pour « recadrer » une situation piégée par un cercle vicieux.
12. Savoir mettre en œuvre une Détermination d'Objectif et s'assurer de l'«écologie» (au sens de la P.N.L.) de l'objectif.
13. Gérer une situation de crise ou de conflit « simple », notamment quand quelqu'un est en sur-adaptation ou en sur-interprétation.
14. Être capable de questionner la notion de risque et d'intention positive.

En résumé :

1. Positionnement dans la relation en fonction du contexte et des enjeux
2. Écoute active, reformulations, et motivation
3. Le méta-modèle, les niveaux neuro-logiques de Robert Dilts et ses applications : questionnements et grilles de lecture
4. Détermination d'objectif, comment questionner le changement
5. Recadrage et questionnements sur des cas spécifiques
6. Initiation à la résolution stratégique et systémique de problèmes par questionnement
7. Mises en application

Pour en savoir plus :

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

<https://www.josephrottner-inventio.com/art-de-questionner-changement-collectif>

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](#)

Joseph ROTTNER

France - Profession libérale (EI)

SIRET: 84898057900025 - NAF-APE: 8690F