

Management

DÉCIDER ET FAIRE DÉCIDER EN RÉUNION



Objectifs

- Savoir discerner le type de réunion et ses enjeux pour l'équipe.
- Affiner ses techniques d'animation pour faire face à la prise de décision en groupe.
- Comprendre et avoir exercé l'influence nécessaire pour aboutir à une décision ensemble.
- Savoir réguler les phénomènes d'alliance ou de contre pouvoir émergents.

Pédagogie

- Mises en situation vidéo : études de cas avec jeux de rôles.
- Training intensif.
- Travaux en sous groupes, exposés méthodologiques, grilles d'analyse.

Pré-requis

- Aucun.

Public concerné

- Managers, cadres, agents de maîtrise chargés d'encadrement, chefs de projets, consultants chargés de missions en clientèle.

Préparation

- 3 semaines avant le stage chaque participant reçoit une convocation avec un questionnaire à compléter et nous retourner afin d'identifier ses axes de perfectionnement.



Et ensuite..., en option

Suivi en situation :

- 3 entretiens téléphoniques d'1 heure, avec le formateur, répartis sur 3 mois
- Ou 2 heures d'entretien en face à face

Programme

▪ Cadrer le type de réunion et les enjeux

- Faire la différence entre réunion d'information et réunion de décision.
- A chaque type de réunion, ses techniques d'animation.
- A qui confier l'animation d'une réunion d'équipe :
 - les réunions qui doivent être animées par le manager ?
 - les réunions qui peuvent être animées par un collaborateur ?
 - comment choisir le collaborateur-animateur ?

▪ Perfectionner ses techniques d'animation en réunion d'équipe

- Confronter sans s'affronter.
- Poser les bonnes questions.
- Repérer les rôles délibérés ou involontaires des participants.
- Créer les conditions de coopération.
- Caler le niveau de tolérance des comportements : ton, niveau de langage, espace d'expression, temps de parole, rythme, effervescence.

▪ L'approche rationnelle du processus de décision

- Objectiver les diagnostics des collaborateurs ?
- Maîtriser les différentes séquences qui conduisent à la décision.
- Utiliser les outils d'aide à la décision.
- Identifier les facteurs déclencheurs du choix.
- Passer de la décision à l'action : les conditions de la réussite de la mise en œuvre.

▪ Accompagner une dynamique de groupe vers la décision

- Repérer les mécanismes d'influence au sein d'un groupe (alliance, divorce, sabotage, passivité, évitement, conflit).
- Repérer et orchestrer la synergie des rôles.
- Savoir être en complémentarité avec les besoins du groupe (facilitateur, décideur, expert).
- Savoir se situer dans son rapport hiérarchique lorsqu'on est manager et animateur de la réunion.

▪ Exercer l'influence nécessaire à la prise de décision

- La réunion de prise de décision est une réunion de négociation.
- Comment négocier en groupe : les statuts, les rôles, les rapports de force ?
- Comment gérer les phénomènes de majorité et de minorité, qui se manifestent ?
- Comment éviter les consensus mous qui posent le problème de la non-implication dans la mise en œuvre ?