

Plan de formation

Identifier les besoins en accompagnement d'un groupe

Formation indépendante

OU Module 2 du programme
*Formation de facilitation
à l'intelligence collective*

[Lien vers l'espace formation en ligne](#)

Présenté par

Stratébío
Stratégie expérientielle et de contenu

En collaboration avec

 **Intelligence collective**
Andragogie et facilitation de groupe
Le plaisir de travailler en équipe

Description

Quels résultats peut-on garantir au commanditaire d'un mandat de facilitation ? S'il est difficile de promettre des résultats précis à l'issue d'un atelier de facilitation, il est néanmoins possible de comprendre les besoins de son ou ses clients pour le rassurer et identifier quelle promesse réaliste émettre.

En d'autres termes, il est nécessaire d'identifier le cahier des charges du ou de la commanditaire et les livrables dont il ou elle a besoin pour continuer le développement de son, ou de ses, projet(s).

Cette formation vous propose d'explorer les informations à collecter, les outils pour y parvenir et la posture à tenir pour atteindre cet objectif.

Coordonnées

Nathalie Esain, Stratège expérimentée et de contenu, Stratébioz, info@stratebioz.com

Objectifs

Objectif général

À l'issue de la formation, l'apprenant·e sait identifier quelles informations collecter pour réaliser le cahier des charges du ou de la client·e et les outils à mobiliser pour parvenir à cette collecte.

Objectifs d'apprentissage

À la suite de cette formation, les participant·e-s sont capables de:

- Comprendre les besoins spécifiques des parties prenantes d'un projet
- Utiliser des outils permettant d'identifier la promesse de livrables à formuler au preneur de décision et/ou son équipe.

Public cible

Cette formation est destinée à :

- Formatrice·teur
- Consultant·e
- Gestionnaire/ chef d'équipe
- Coordonnateur·rice
- Chief Happiness Officer (C.H.O)
- Animatrice·eur

Tarif

Cette formation est proposée à un tarif individuel de 195\$.

Conditions d'accès à la formation

Ce module peut être pris indépendamment ou faire partie du programme de *formation de facilitation à l'intelligence collective*. Ce programme offre une certification finale de facilitation en intelligence collective aux participant-e-s suivant les 8 modules.

Méthodes d'enseignement

La formation se déroule de manière synchrone et en groupe, avec des ateliers participatifs en virtuel. Les

La formation se déroule de manière asynchrone et peut-être suivi d'un coaching pour permettre d'appliquer les éléments à la réalité de vos expériences de facilitation.

Les méthodes d'enseignement favorisent les liens entre les apprentissages et les contextes professionnels des participants, et consolident les connaissances acquises durant la formation.

Le coaching se déroule sur Zoom et Klaxoon.

Supports mis à disposition

Vous trouverez dans l'espace formation les supports suivants, dans l'onglet curriculum

Vidéo d'apprentissage	Disponible dans votre espace jusque trois mois après la formation
Livret du ou de la participant-e	Manuel pour résumer les notions clés, disponible dès la fin de la formation

Suggestion de lectures

Poupard, J-P (2017). Devenir facilitateur. Paris : 1min30 Publishing.

Brunet, E et Monot, A (2021). La boîte à outils de la Facilitation. Paris : Dunod

Cristol, D et Joly, C (2019). L'art de la facilitation, Un art énergétique relationnel, une espérance pour la démocratie. Paris : ESF Sciences Humaines

Jones, M L (2020). Mastering Facilitation. New-York : Productivity Press.

Sujets abordés

Thématique	Contenu
Introduction au cadre d'intervention d'un projet	Comprendre l'importance d'un cadre d'intervention rassurant et bien ciblé, ses enjeux et ses bénéfices, et en discerner les contours.
Repérer les informations pertinentes à collecter	Identifier les problèmes et enjeux sous-jacents à la demande initiale des commanditaires, quelles sont leurs contraintes, qui rejoindre pour récupérer les informations nécessaires à l'élaboration du projet.
Estimer les outils à mobiliser pour collecter l'information	Identifier les outils utiles pour partir à la quête des informations, et repérer à quelles fins les utiliser.
Négocier les conditions de réussite d'un projet de facilitation	Éviter les pièges de la facilitation ou de la négociation et incarner la posture de facilitation.

Présentation de la formatrice



Passionnée de relations humaines, d'organisation et de stratégie, j'aime outiller les gens pour qu'ils s'écoutent eux-mêmes et qu'ils s'entendent entre eux. En pratique, j'aide les gestionnaires à mettre l'expérience client et la communication au service de leur organisme et de son impact, donc à favoriser de saines relations humaines. Plus précisément, je les accompagne grâce à de la formation, du coaching et du conseil.

