Référence : M15

€ Tarif : nous contacter

Durée préconisée : séances de 1 heure 30 environ organisées à un rythme régulier





Public: Managers



# **Objectif:**

Travailler avec ses pairs sur ses problématiques spécifiques et concrètes

## **Concept:**

À un rythme régulier, un groupe de managers se retrouve avec un facilitateur pour des séances de 1 h 30 afin de travailler sur leurs problématiques managériales.

# Structure d'une séance :

#### Étape 1 : Exposé de la problématique

Un participant prend le rôle de « client », et expose sa problématique, sa préoccupation et son besoin.

### Étape 2 : Clarification

Les autres participants prennent le rôle de « consultant » et posent tour à tour des questions de clarification ou d'ouverture. Ces questions ont pour but de préciser des informations, et de bien comprendre les tenants et les aboutissants de la problématique du client pour une meilleure analyse du problème.

#### Étape 3 : Contrat

Le client formule sa demande au regard du groupe et de son sujet, de ce qu'il attend du groupe et comment il peut l'aider.

### Étape 4 : Consultation

Les consultants renvoient des feed-back, font part de leur impression, donnent leur avis et proposent des solutions.

#### Étape 5 : Synthèse et plan d'action

Le client indique ce qu'il a retenu de l'échange et ce qu'il projette de faire par la suite. Les résultats seront présentés lors de la prochaine rencontre et viendront alimenter l'apprentissage du groupe.

#### Étape 6 : Apprentissages

Chaque consultant exprime ce qui a résonné en lui et ce qu'il peut tirer pour lui-même de ces enseignements.