

# Repérer les talents et leviers de performance de vos collaborateurs ou vos clients

« Process Excellence »®

*Consultants, coaches, managers, chefs de projets et responsables d'unités  
repérez le levier d'excellence de vos interlocuteurs, et démultipliez la puissance de votre intervention*

## A qui s'adresse ce séminaire ?

---

Ce séminaire est tout particulièrement destiné aux Consultants, coaches et professionnels de l'accompagnement, mais aussi aux Dirigeants d'entreprises, Responsables de départements ou d'unités, Chefs de projets et tous les Managers, Cadres et Responsables de proximité.

## Objectifs

---

- Repérer et identifier le mode d'action dans lequel votre interlocuteur est en maîtrise et en excellence.
- Repérer et identifier les leviers de motivation qui enclenchent l'action de votre interlocuteur.
- S'appuyer sur les points clés d'efficacité pour mettre en mouvement l'action juste de l'autre (client, collaborateur), en individuel ou en équipe et le reconnaître dans son action dès le début.

## Pédagogie

---

Le séminaire « Repérez les talents et leviers de performance des autres » est délibérément orienté « action ». Il met l'accent sur l'expérimentation et l'intégration immédiate des notions abordées.

Chaque participant vit pour lui-même, grâce à des exercices et des applications menées en individuel, en binôme et en groupe, chaque étape de la démarche, qu'il pourra ainsi d'autant mieux faire vivre à ses interlocuteurs, au quotidien, dans le futur.

Chaque étape du Séminaire est détaillée et illustrée par des cas concrets, des situations proposées par les participants, des exemples mis en exercice, dans les domaines suivants :

- Entretiens de découverte/ de diagnostic / d'audit
- Entretiens d'embauche et de sélection
- Entretiens d'évaluation / d'orientation
- Etablissement de plan d'action (qui sont réellement suivis d'effet)
- Mises en action d'équipes, de groupes projets, de réseaux...

- 1. Identifier les étapes du mode d'action dans lequel chacun est en maîtrise et en excellence (Mo2i)**
  - Les bases théoriques et scientifiques du mode d'action spécifique à chacun (Mo2i)
  - La logique de construction de ce mode d'action
  - L'« architecture » de ce mode d'action
  - Applications à des cas typiques - Exercices et mises en situation
  
- 2. Maîtriser le questionnement pour accéder rapidement au mode d'action de vos interlocuteurs**
  - Comment construire le questionnement « orienté recherche du mode d'action »
  - Comment aborder et faire exprimer les zones d'action implicite
  - Applications à des cas typiques - Exercices et mises en situation
  
- 3. Repérer les vides descriptifs et les mécanismes de banalisations de son mode d'action pour détecter les champs d'excellence de vos interlocuteurs**
  - Comment centrer son écoute sur l'action masquée
  - Comment détecter les vides descriptifs pour expliciter les processus non exprimés
  - Comment repérer les mots et attitudes qui banalisent l'excellence et permettent de repérer les champs d'excellence
  - Applications à des cas typiques - Exercices et mises en situation
  
- 4. Repérer les contextes et les objectifs vis-à-vis desquels vos interlocuteurs mettent en mouvement leur processus d'excellence**
  - Comprendre les différents contextes et objectifs qui déclenchent le mode d'action spécifique de chacun, véritable levier de motivation
  - Dynamiser vos interlocuteurs en les plaçant dans des contextes et objectifs qui déclenchent leur propre dynamique d'action
  - Applications à des cas typiques - Exercices et mises en situation
  
- 5. Agir en phase et en synergie avec le Mo2i de vos interlocuteurs**
  - Comment exprimer la dynamique d'action de vos interlocuteurs en toute simplicité
  - Comment adapter votre discours selon les contextes et l'environnement
  - Comment trouver les mots simples qui mettent l'autre en action optimale
  - Applications à des cas typiques - Exercices et mises en situation
  
- 6. Plan d'action pour ancrer les apprentissages du séminaire sur du long terme**
  - Déterminer les actions à mener de manière répétitive et quotidienne pour ancrer les apprentissages
  - Comment utiliser vos propres découvertes sur vous-même dans le quotidien pour rendre votre action efficiente et pertinente
  - Applications à des cas typiques - Exercices et mises en situation

## Les Bénéfices

---

### ✧ Pour vous-même

1. Disposer des éléments clefs pour repérer là où se trouve le champ d'excellence d'une personne
2. Développer une méthode de questionnement nouvelle pour faire exprimer l'action implicite d'une personne
3. Trouver les leviers de motivation
4. Repérer les contextes et objectifs qui activent vos collaborateurs et/ou clients pour les amener à passer à l'action
5. Utiliser le potentiel de chacun de manière optimale
6. Passer d'un management de l'intention à un management de l'action

### ✧ Pour vos interlocuteurs (clients, collaborateurs, collègues...)

1. Mieux valoriser vos interlocuteurs, dans le cadre de votre intervention
2. Leur permettre de reconnaître et d'utiliser leur potentiel d'action non exprimé
3. Les amener à optimiser leurs actions personnelles, professionnelles et sociales
4. Leur permettre de se sentir reconnu dans leur potentiel d'action

## Les « Plus »

---

- **Découverte d'une méthode innovante** mise au point par Joël Guillon, qui se fonde sur 7 ans de recherche et développement dans les domaines des neurosciences, automatismes, modélisation de processus, explicitation de l'action, créativité.
- **Approche personnalisée** qui met en évidence et respecte les points remarquables de chacun des participants
- **Un plan d'action personnalisé** construit en fin de formation et destiné à installer au quotidien les fruits et acquis du séminaire
- Un **suivi personnalisé** par mail

## Modalités

---

- **Durée** : 2 jours
- **Lieu** : Paris
- **Effectif limité** : Pas plus de 12 participants par séminaire
- **Prix Particuliers** : 625 € HT pour la totalité du séminaire / **Prix Entreprise** : 800 € HT pour la totalité du séminaire
- **Hébergement et repas** : à la charge de chaque participant

## Calendrier

---

<b>Session Février 2010</b>	10 & 11 février 2010
<b>Session Mars 2010</b>	10 & 11 mars 2010
<b>Session Avril 2010</b>	14 & 15 avril 2010
<b>Session Mai 2010</b>	5 & 6 mai 2010
<b>Session Juin 2010</b>	9 & 10 juin 2010



## DOSSIER D'INSCRIPTION

### Formation Choisie

Intitulé de la formation : .....

Date : .....

Cette formation est organisée dans le cadre :

- Plan de formation       DIF       Période de professionnalisation

### Participant

- Madame       Mademoiselle       Monsieur

Prénom : .....

Nom : .....

Fonction : .....

Tel : .....

E-mail : .....

### Entreprise

Nom : .....

Adresse : .....

CP : ..... Ville : .....

Tel : .....

E-mail : .....

Responsable formation de l'entreprise : .....

### Adresse de facturation ou Organisme à facturer

Organisme : .....

Adresse : .....

CP : ..... Ville : .....

Tel : .....

### Conditions Générales

- **Modalités d'Inscription** : Les inscriptions sont enregistrées dans la mesure des places disponibles et dans l'ordre de réception des demandes. Elles sont considérées comme effectives à réception du règlement. En cas de dépassement de l'effectif maximum, une liste d'attente est établie. Avec l'accord de l'intéressé, un report d'inscription est proposé. Une inscription est suivie d'une confirmation, d'une convocation, d'une attestation de présence et d'une convention de formation le cas échéant.
- **Conditions de Règlement** : Le règlement du coût du séminaire doit être effectué à réception de la facture. Cette facture est émise avant la formation.
- **Annulations – Substitutions** : Pour être effective, toute annulation de participation à une formation doit être confirmée par courrier ou email. Pour tout désistement intervenant moins de 10 jours avant le début du séminaire, le prix de la formation sera intégralement dû. Les substitutions seront acceptées à tout moment. Scor Excellence se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler une formation jusqu'à 8 jours avant le début du stage, pour des raisons générales d'organisation, notamment si l'effectif minimal n'est pas atteint. Dans ce cas, les sommes versées seront remboursées immédiatement.
- **Conventions de formation** : Nos factures tiennent lieu de conventions de formation professionnelle simplifiée. Sur demande, il vous sera adressé une convention de formation séparée.
- **N° de déclaration d'activité de Scor Excellence : 11 75 44039 75**

Signature et cachet de l'entreprise

Fait à : .....

Le : .....