

CYCLE 1

MAITRISER L'ENTRETIEN DE DECOUVERTE DE L'ACTION (EDA)

Devenir certifié en « **PROCESS ACTION®** »

A qui s'adresse cette formation ?

Cette formation est destinée aux personnes ayant exercé une activité professionnelle de 3 ans minimum, aux primo-accédants à l'emploi justifiant au minimum d'un niveau II d'études validé (Master I, Ecoles d'ingénieurs ou Ecoles de Commerce).

Elle est plus particulièrement destinée aux fonctions de managers, consultants, coachs, formateurs et chercheurs en sciences sociales et ressources humaines. Tous ceux qui ont besoin d'identifier et de comprendre avec clarté et précision le mode d'action d'un utilisateur, d'un expert, d'un processus métier.

Objectifs

- Maîtriser l'Entretien de Découverte de l'Action (EDA®)
- Surmonter la difficulté liée au fait que les utilisateurs ou experts ne savent jamais exprimer spontanément et de manière cohérente et claire la part tacite qui constitue l'essence et la structure de leur mode d'action (ils vous parlent de leurs intentions, de leurs résultats, des contextes, des concepts méthodologiques, de leurs évaluations, de leurs croyances, mais ne savent presque rien dire de l'action elle-même qu'ils maîtrisent parce qu'elle s'impose à eux comme un automatisme, comme une évidence qu'ils ne savent plus nommer)
- Il s'agit donc de repérer, d'identifier et de comprendre la chronologie d'action d'une personne, d'un processus métier ou d'un projet

Vos Bénéfices

- Renforcer l'objectivité, la profondeur et la précision de vos analyses de process
- Découvrir et comprendre l'action non exprimée d'un expert ou d'un utilisateur
- Développer votre efficacité au travail, dans votre management et vos gestions de projet
- Acquérir une méthode éprouvée de questionnement et d'analyse originale, innovante et pertinente

Pédagogie

Une pédagogie très interactive qui alterne apports théoriques et exercices pratiques.

La découverte des fondements scientifiques sur lesquels s'appuient la méthode innovante de « l'Entretien de Découverte de l'Action » ®.

La découverte illustrée par des cas concrets, des situations et qui donnera lieu à des exercices pratiques permettant d'en tester immédiatement la pertinence.

Les « Plus »

- **Une approche personnalisée** qui met en évidence et respecte les points d'action remarquables de chacun des participants et surtout qui permet d'identifier la dynamique et la chronologie de leur mode d'action.
- **Un plan d'action personnalisé** construit en fin de formation et destiné à installer au quotidien les fruits de la formation
- **La 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.

Programme

1. INTRODUCTION

- Présentation du Cycle de Certification « Process Action »
- Cadre d'apprentissage et d'entraînement - Règles et garanties de progrès
- Pédagogie et formation d'adulte centrées « Process Action »

2. INTÉGRER LES FONDEMENTS DU « PROCESS ACTION ® »

Un nouveau champ d'application, jusqu'à présent étonnamment ignoré...

Comment un consultant/coach, tellement attentif à la performance et à la réussite de son client/coaché, peut-il enfin accéder à l'agencement complexe et unique des programmes cognitifs et sensoriels qui fondent, de façon experte, le processus opérationnel d'action et de réalisation de la personne accompagnée

- Susciter un récit riche en occurrences d'action
- Discerner dans le récit l'espace implicite où se logent les éléments cachés de l'action
- Détecter les traces et la cohérence de l'action au travers des multiples formes d'expression
- Extraire l'action dans sa forme épurée et originelle, hors habillages psychosociologiques et contextuels (on ne s'occupe pas du pourquoi, ni de l'origine de ce mode de fonctionnement, tous les aspects psychologiques et comportementaux sont évacués pour rester centré sur la chronologie du mode d'action. C'est cette mise entre parenthèse du psychologique et de l'émotionnel qui ouvre un regard nouveau sur soi et sur les autres qui peut, si nécessaire, enrichir la réflexion ou la pratique des psychologues, thérapeutes ou coachs)
- Identifier avec précision la construction du mode opératoire d'action

Thématiques abordées :

- *Le concept d' « Action » et ses développements récents dans le cadre professionnel (management, RH, organisation, accompagnement, coaching)*
- *Ce que recouvre l'action : Le couplage « individu - environnement » Activité, action, acte, agir, tâche, mission, rôle, fonction...*
- *Le décodage de l'action - De l'implicite à la mise en mots*
- *Le « Process Action® » : Comment se construit l'action chez chaque individu,*
- *L' « a-psychologie » du « Process Action® »*
- *L'option phénoménologique du « Process Action® »*
La phénoménologie prend pour point de départ l'expérience afin d'essayer d'en extraire l'essence.
La phénoménologie est la science des phénomènes.

3. DECODER LA BOÎTE NOIRE DU PROCESSUS D'ACTION

L'enjeu pour le consultant est d'éclairer avec efficacité et pertinence l'action de son client dans le cadre de sa tâche, de sa fonction, de sa présence au monde.

Dans le cadre d'un Métier, d'une Fonction ou d'une Mission... comment un consultant (par exemple: en Système d'information, en ingénierie pédagogique, en productivité industrielle, un coach, etc..) hautement attaché à la mise en acte par le client de son plan d'action, va pouvoir avoir accès et comprendre le mode opératoire de son client sachant qu'il est souvent spécifique, unique et original, et qu'il rassemble une somme impressionnante de mécanismes cognitifs et sensoriels qui sont déterminant dans la qualité de l'intervention active du consultant.

- **Détecter et qualifier les différentes séquences des modes opératoires :**
 - Collecte, attention, recherche, et sélection des informations nécessaires à la mise en route de l'action
 - Décodage, analyse, classement, arrangement et détection des relations signifiantes, nécessaires au traitement performant des informations recueillies
 - Décantation, clarification, éclaircissement et épuration nécessaires à la compréhension fine des éléments, des interactions et des liaisons constitutives de la réalité
 - Imagination, création et résolutions mis en œuvre par maturation pour créer les pistes et chemins vers l'objectif désiré
 - Anticipation, planification, mobilisation et engagement dans les phases de réalisation
 - Mise en route, mise en rythme, gestion de l'énergie, réactivité, feedback, contrôle, nécessaires au suivi et à la bonne fin du cycle d'action mené jusqu'à son objectif

Thématiques abordées :

- La séquence logique du processus d'action
- Le processus de prise d'information
- Le processus de traitement de l'information collectée
- Le processus de décantation révélatrice de la réalité
- Le processus de créativité résolutoire
- Le processus de décision et de mise en route de l'action
- Le processus de suivi et de finalisation de l'action

4. METTRE EN MOTS LA DYNAMIQUE DU MODE D'ACTION

Une posture nouvelle du consultant qui enrichit l'écoute, la découverte et le diagnostic.

Comment un consultant/coach chevronné peut ajouter à ses modes de communication et d'interaction éprouvés une nouvelle posture spécialement créée pour garantir un processus de découverte exhaustif de la chronologie du mode d'action de son client et parvenir à une prise de conscience entièrement et exclusivement extraite de la réalité de son client.

- Maîtriser la structure d'un Entretien de Découverte de l'Action (EDA)
- Utiliser la forme langagière spécifique du questionnement de l'Entretien de Découverte de l'Action (EDA)
- Adopter et maintenir une posture distanciée et neutre dans le dialogue pour laisser l'interviewé dans son histoire et ses représentations
- Installer l'interviewé dans une expression authentique et non biaisée de son processus d'action
- Restituer de façon fidèle et active les éléments mis en mots pour faciliter leur intégration consciente par l'interviewé
- S'auto-évaluer et auto-enrichir sa pratique de l'Entretien de Découverte de l'Action (EDA)

Thématiques abordées :

- Le questionnement spécifique à l'Entretien de Découverte de l'Action - Principes et règles
- L'intervieweur distancié et intéressé : la « neutr'attention »
- L'interviewé impliqué : la « parole incarnée »
- La fonction-miroir de l'action de l'interviewer - Règles pratiques
- La fonction réflexive de l'interviewé - Règles d'activation
- La pratique de l'Entretien de Découverte de l'Action (EDA®) - Grille de questionnement

5. FORMALISER LA PRISE DE NOTES SOUS FORME DE SCHEMAS HEURISTIQUES

Un outil indispensable pour structurer les processus d'action arborescents en éliminant la phraséologie de l'écriture...
Pour un consultant/coach soucieux de gain de temps et d'efficacité en face de son client, comment disposer d'un logiciel simple et de prise en main rapide, capable, en temps réel, d'une mise en mémoire organisée des contenus essentiels d'un thème complexe et foisonnant

- Maîtriser et utiliser les fonctionnalités de base d'un logiciel de schémas heuristiques
- Appliquer l'utilisation du logiciel de schémas heuristiques à la prise de note en Entretien de Découverte de l'Action (EDA®)
- Utiliser ce logiciel comme un outil partagé de transmission des documents au sein de Scor Excellence

Thématiques abordées

- Prise en main du logiciel
- Application à la prise d'information selon les standards adoptés et validés au sein de la démarche Scor Excellence

6. RÉUSSIR LA CERTIFICATION EN « PROCESS ACTION ® »

- Etude du Dossier d'éligibilité et Conseils épreuve écrite
- Supervision et Conseils épreuve orale
- Epreuves de certification

Modalités

- **Durées** : Programme complet de Certification « Process Action » : 75 heures, dont
 - o Formation : 63h – 9 jours en salle (3x3 jours)
 - o Supervision : 7h
 - o Certification : 5h
- **Lieu** : Paris
- **Effectif limité** : 6 à 10 participants par séminaire
- **Prix (n'incluant pas les repas)** :
 - o Programme complet du 1er Cycle : 5 625,00 € HT
 - o Certification : 625 € HT

Calendrier

	1 ^{ère} Session (3 Jours)	2 ^e Session (3 Jours)	3 ^e Session (3 Jours)
1 ^{ère} Session 2010	27 au 29 Janvier 2010	10 au 12 Février 2010	10 au 12 Mars 2010
2 ^e Session 2010	17 au 19 Mars 2010	7 au 9 Avril 2010	5 au 7 Mai 2010
3 ^e Session 2010	1 au 3 Septembre 2010	15 au 17 Septembre 2010	13 au 15 Octobre 2010
4 ^e Session 2010	27 au 29 Octobre 2010	17 au 19 Novembre 2010	13 au 15 Octobre 2010

Formation Choisie

Intitulé de la formation (Cycle) :

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° d'agrément de Scor Excellence : 11 75 44039 75**

Signature et cachet de l'entreprise

Fait à :

Le :