

# FORMATION : Posture et questionnement transformant pour des métiers et modèles résilients.



## LES OBJECTIFS

1. Acquérir la posture et la méthodologie pour transformer les entretiens ou échanges « classiques » en rendez-vous qualifiés d'exploration et accéder aux véritables motivations d'engagements de clients, prospects ou partenaires.
2. Commencer à développer un référentiel de questions pertinentes spécifiques à son domaine d'activité et à ses objectifs.
3. S'entraîner entre pairs de différents métiers qui souhaitent développer des relations innovantes et transformantes avec leurs parties prenantes.
4. Opérer le croisement inédit de deux approches complémentaires et utiles pour réussir les transitions : l'économie de la fonctionnalité et de la coopération et l'art de poser des questions.



## LE CONTENU DE LA FORMATION

**Format** : 2 jours en présentiel

**Intervenant** : Sébastien Marquant

### Contenu jour 1 :

- Un monde en transition et des modèles économique en mutation qui invitent à revisiter les approches relationnelles.
- Découverte des grandes étapes d'un questionnement génératif.
- Comment créer des alliances plus fortes avec vos interlocuteurs ?
- Comment identifier les externalités pour en faire des leviers ?
- Démonstration avec un cas pratique d'un rendez-vous dit "d'exploration".
- Première mise en pratique en binôme.

### Contenu jour 2 :

- Comment obtenir des rendez-vous d'exploration avec les bons interlocuteurs ?
- Appropriation par la mise en pratique et le travail en binôme.
- Comment co-construire des offres/solutions à forte valeur ajoutée pour vous et vos parties prenantes ?
- Appropriation par la mise en pratique et le travail en binôme.
- Comment faciliter des engagements à fort enjeux chez vos parties prenantes ?
- Feuille de route et objectifs individuels pour la mise en pratique des apprentissages dans le quotidien de chaque participant.

### Livrables :

- Un guide méthodologique qui permettra aux participants de poursuivre leur montée en compétence par la pratique au-delà des 2 premiers jours de formation.
- Les premiers contenus spécifiques adaptés à la cible de parties prenantes prioritaires des participants.
- Le support PDF avec les apports et exemples des 2 jours



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Exemples concrets
- Démonstration de mise en pratique
- Ateliers pratiques de mise en situation entre pairs et pour son propre cas
- Capitalisation des apprentissages



## HANDICAP

- 1) Si vous êtes en situation de handicap, veuillez-nous le préciser pour que nous puissions vous accompagner au mieux dans le déploiement de votre formation.
- 2) Si votre formation est inadaptée aux personnes en situation de handicap, veuillez-nous le préciser (handicap auditif, handicap visuel, handicap moteur...)



## DURÉE & HORAIRES

**Durée de la formation** : 2 jours soit 14h

**Horaires** : 9h-12h00 ou 14h00 – 17h00



## SESSIONS 2024 & INSCRIPTION

28 & 29 MARS

Nantes

23 & 24 AVRIL

St Brieuc

20 & 21 juin

Lorient

1 & 2 OCTOBRE

Rennes

Pour avoir plus d'informations écrivez-nous à l'adresse : [formation@immaterra.com](mailto:formation@immaterra.com)

## TARIF

Indépendants, associations & structures de l'ESS : 900€ ht

Autres cas : 1 200€



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



\*La qualité de la formation évaluée par les 10 derniers participants (date dernière formation : sept 2023) : 4,5/5