



13 rue Pont des Monards 17100 SAINTES
 06 30 80 91 40 laurence.bodin@optymus.fr www.optymus.fr
 Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 54170135317
 auprès de la Préfète de Région Nouvelle-Aquitaine
 Contact administratif, pédagogique + handicap :
 Laurence BODIN

CO DEVELOPPEMENT professionnel

OBJECTIFS

Objectif professionnel :

Savoir gérer des situations complexes

Objectifs opérationnels et évaluables :

- Oser demander de l'aide, montrer ses difficultés
- Prendre du recul
- S'ouvrir et s'enrichir d'autres approches
- Apprendre à se poser les bonnes questions
- Découvrir ses propres ressources

PROGRAMME

Les participants à une séance de codéveloppement occupent chacun un rôle :

- un membre (bénéficiaire) devient client en exposant sa problématique, sa préoccupation ou son projet
- les autres sont consultants
- un animateur (le formateur) facilite l'efficacité du groupe

Public et prérequis

Aucun (débutants).

Moyens pédagogiques, techniques et encadrement

- ✓ Animation en présentiel par : Laurence BODIN
- ✓ Apports théoriques, échanges d'expériences, exercices pratiques, entraînements, mises en situation
- ✓ Vidéo projecteur – paperboard –

Suivi et évaluation des résultats

- ✓ Identification des 3 P (problématique, projet, préoccupation)
- ✓ Construction d'un plan d'action de progrès / situation des 3 P
- ✓ Auto positionnement des stagiaires sur les objectifs en début et en fin de formation
- ✓ Document d'évaluation de satisfaction
- ✓ Tour de table en fin de session
- ✓ Attestation de présence

Date, durée et lieu

- ✓ Date à fixer avec le donneur d'ordre
- ✓ Nombre d'heures de formation : X séances par demie journées à définir avec le donneur d'ordre en amont
- ✓ Lieu à définir avec le donneur d'ordre

Les étapes	Le contenu
1. Exposé	Le client expose une problématique, un projet ou une préoccupation (= les 3 P). les consultants écoutent.
2. Clarification	Les consultants formulent des questions visant à mieux comprendre la situation décrite à travers la problématique, le projet ou la préoccupation exposé(e). Le client répond et précise.
3. Contrat	Le client définit le contrat de consultation : le résultat espéré et le type de consultation souhaitée. Les consultants reformulent le contrat à partir de qu'ils ont entendu et compris de ce que le client a pu dire depuis son exposé. Tous s'entendent sur le contrat.
4. Exploration	Les consultants réagissent : ils partagent leurs impressions, commentaires, idées, suggestions... le client écoute, ne discute pas, fait préciser, note.
5. Synthèse et plan d'action	Le client assimile l'information, indique ce qu'il retient, et conçoit un plan d'action. Les consultants l'aident.
6. Évaluation	Le client et les consultants décrivent leurs apprentissages respectifs et en prennent note. Ils se régulent et évaluent la session.

TARIFS SUR DEVIS – Nous consulter

En amont de la contractualisation, un entretien permet d'analyser vos besoins en formation

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudierons avec nos partenaires les possibilités d'aménagement et d'adaptation de nos formations