



DOMAINE : Management

NATURE DE L'ACTION : Action de formation concourant à l'adaptation et au développement des compétences professionnelles conformément à l'article L6313-3 du code du travail. Donne lieu à la remise d'un certificat de réalisation

Référence : FORM3_MGT 04

PUBLICS : Dirigeant, manager, indépendant, toute personne organisant des réunions

PRÉREQUIS : La démarche volontaire est un critère important de réussite

JOURS/HEURES : 1 jour – 7 heures

MODALITÉS : Présentiel

TARIFS (HT) : cf site internet

Formation finançable par les OPCO - FAF

NBRE DE STAGIAIRES : 10 à 14 personnes

DATES : Calendrier ou Sur demande

LIEU : France et pays francophones (à partir de 10 personnes sur devis)

***LOI ALUR** : La formation répond aux obligations de formation des agents immobiliers, mandataires et salariés des agences immobilières prévues par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.*

ADMISSION : Pour toutes les formations, une étude des besoins est réalisée permettant au client d'exposer sa problématique, ses besoins et ses objectifs professionnels. Selon les formations, un entretien avec un membre de l'équipe peut être requis.

ACCESSIBILITÉ : Pour toute demande d'adaptation matériel et/ou pédagogique de la formation, merci de contacter notre référent pédagogique ou handicap (cf ci-dessous). Selon la nature de la demande, nous pouvons vous orienter vers nos partenaires spécialisés.



DÉLAIS D'ACCÈS : Variable en fonction du planning de nos formations et minimum 8 jours avant le début de la formation dans la limite des places disponibles et du mode de financement. Le délai peut aller jusqu'à 1 mois en fonction du financeur. Pensez à vous rapprocher de votre OPCO ou FAF

RENSEIGNEMENTS :
contact@qualizo.fr

<p>OBJECTIF PEDAGOGIQUE VISÉ :</p> <p>A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité d'organiser et piloter des réunions efficaces et sereinement</p> <p>COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ACQUISES :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Identifier les différents types de réunion ○ Savoir définir l'objectif de sa réunion et choisir la typologie de réunion ○ Adapter sa posture d'animateur de réunion ○ Savoir construire et organiser sa réunion ○ Etre capable de conduire la réunion ○ Gérer les situations complexes ○ Savoir conclure une réunion <p>OUTILS & MOYENS PÉDAGOGIQUES :</p> <p>Support pédagogique, paper board, matériel pédagogique, ordinateur, Mises en pratique – Feedback – Echanges autour des vécus professionnels des stagiaires</p>	<p>EQUIPE</p> <p>Responsable pédagogique, qualité et handicap</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Carole SOMMER (06 30 07 91 71) ○ Yoann TRUWANT (06 46 62 58 28) <p>Service comptabilité : Justine MEHL (06 76 48 58 48)</p> <p>Service administratif : contact@qualizo.fr</p> <p>Equipe formatrice : Carole SOMMER : Dirigeante de Art'monie Impuls et cofondatrice de QUALIZO. Consultante – Formatrice et coach professionnelle, elle accompagne depuis de nombreuses années les organisations, leurs directions et managers sur les thématiques managériales. Elle intervient en qualité d'experte RH et management pour les entreprises adhérentes du PEXE et réalise des missions en collaboration avec la DREETS, les OPCO et le Ministère de la transition écologique.</p> <p>Consultante référencée « Management et conduite du changement » auprès de l'EM LYON</p> <p>Formations initiales :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ DESS Droit social et protection sociale ○ DESS Management des organisations <p>De nombreuses formations certifiantes à son actif :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Coach professionnelle – Executive HEC, Paris ○ Process communication – Kahler, Paris ○ DISC et Forces motrices, Assessments 24/7, Paris ○ Sens Agility Talents, Assessments 24/7, Paris ○ TKI régulation des conflits - Myers Briggs ○ STRONG, donner du sens à sa carrière – Myers Briggs ○ LeaderTrust, Startrust.eggscience, Egg Science Academy ○ Sophrologue professionnelle, EFS, Montpellier
<p>METHODES PEDAGOGIQUES</p> <p>Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent méthodes d'apprentissage que sont le behavioriste (apprentissage par la répétition, l'ancrage des connaissances), le cognitivisme (organisation et traitement des connaissances), le constructivisme (mise en situation) et le socio constructivisme (collaboratif) et le connectivisme (capacité d'organiser l'information) avec une pédagogie inversée.</p> <p>Nombreux exercices pratiques – Temps d'échanges entre la formatrice et les stagiaires</p> <p>Etre prêt à s'impliquer personnellement et accepter de revisiter ses pratiques managériales</p>	<p>MODALITÉS D'ÉVALUATION</p> <p>Avant la formation : Etude des besoins, validation des pré-requis et positionnement.</p> <p>En fin de formation : Evaluation sous forme de QCM permettant d'acter la compréhension et l'assimilation des compétences transmises pendant la formation. Un taux de réussite de 70% est attendu pour valider intégralement la formation</p> <p>Post formation : Enquête à froid permettant d'avoir un suivi du stagiaire.</p> <p>Formation qualifiante : Un certificat de réalisation est remis après validation de la formation. Y sont mentionnés les objectifs pédagogiques, le nombre d'heures réalisé de la formation et le résultat obtenu validant en tout ou partie les acquis.</p>

PROGRAMME

MODULE 1 : THEORIE ET PRATIQUE – OBJECTIF ET TYPE DE RÉUNION

- Inclusion
- Présentation de la formation – Objectifs et attentes des stagiaires
- Etat des lieux des pratiques des stagiaires en termes d’animation de réunion
- Définir l’objectif de sa réunion et choisir le type de réunion correspondant
- Adapter sa posture et utiliser les outils d’animation adaptés

Atelier de mise en pratique – Exercices individuels et/ou collectifs

MODULE 2 : THEORIE ET PRATIQUE – DE LA CONSTRUCTION À LA CLÔTURE DE SA RÉUNION

- Construire sa réunion : ordre du jour – participants – temps – contribution
- Organiser sa réunion
- Construire ses supports et choisir ses outils
- Conduire sa réunion
- Gérer les situations complexes
- Conclure sa réunion

Atelier de mise en pratique – Exercices individuels et/ou collectifs

Evaluation de fin de formation sous forme de QCM validant l’ensemble des connaissances et compétences acquises au cours de la formation (Un taux de 70% de réussite est attendu pour valider la formation) – Enquête de satisfaction



CONDITIONS GENERALES DE VENTE

En vous inscrivant à la formation, vous acceptez les CGV de QUALIZO et son règlement intérieur qui sont accessibles sur notre site www.qualizo.fr. A votre inscription, diverses informations sont conservées pour traiter votre dossier et justifier de l’action de formation.

Les formations de QUALIZO sont des formations protégées par les droits de propriété intellectuelle. Vous reconnaissez que le contenu de cette formation est protégé par des droits de propriété intellectuelle. Il vous est interdit de modifier, publier, transmettre, enseigner, distribuer, représenter, transférer ou vendre, créer des versions dérivées ou exploiter de quelque façon que ce soit une quelconque partie du contenu de cette formation, en tout ou en partie. Le fait de disposer de support de formation et autres outils pédagogiques ne vous donne aucun droit de propriété sur ce contenu. Il vous est strictement interdit de modifier le contenu ou de l’utiliser à d’autres fins, notamment sous forme imprimée. En cas de découverte de formation pluripersonnelle, d’utilisation du contenu, sans autorisation préalable écrite, les sanctions des CGV seront appliquées sans sommation.