

Réussir toutes ses réunions

L'art de la concentration

DURÉE : 1 jour

8h en présentiel | 7h à distance

PRIX : 690.00 € HT (828.00 € TTC)



PARTICIPANTS

Managers et chefs de projet noyés sous les sollicitations et cherchant à reprendre la maîtrise de leur temps.

Tout collaborateur devant animer des comités, des briefs ou des groupes de travail, orientés-résultats.

PRÉREQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



OBJECTIFS

- ▶ Redéfinir le format : le choix critique de la durée, des participants et de la modalité (présentiel ou hybride) pour maximiser l'impact.
- ▶ Structurer ses réunions : la focalisation sur l'ordre du jour et la production de livrables tangibles.
- ▶ Animer avec autorité : la gestion ferme du temps de parole et le recadrage immédiat des digressions.
- ▶ Verrouiller les résultats : l'engagement formel des participants sur un plan d'action avant la sortie de salle.

PROGRAMME

Cadrer ses réunions

- Diagnostic de la « réunionite » : L'identification des fuites de temps et la suppression des rituels devenus inutiles.
- Le format « commando » : La réduction drastique de la durée (stand-up, speed meeting, 45 minutes max) pour forcer la synthèse.
- La sélection des participants : L'application de la règle de Jeff Bezos (two-pizza rule) pour ne convoquer que les décideurs réels.
- L'ordre du jour impératif : La définition d'objectifs de décision plutôt que de simples thèmes de discussion.

Concentrer ses réunions avec efficacité

- Le démarrage percutant : L'annonce des règles du jeu et de l'heure de fin non négociable.
- La distribution de la parole : L'art de couper court aux monologues, de solliciter les silencieux et de gérer l'attention en mode hybride.
- La gestion des perturbateurs : Le recadrage diplomatique mais ferme des bavards, des opposants et des hors-sujet.
- L'atterrissage réussi : La validation des décisions, des responsables et des échéances pour transformer la parole en action.

Un test de positionnement
sera envoyé aux participants
en amont de la formation.

Tour de table pour
recueillir les attentes
des participants.

Moyens pédagogiques :
Support de cours - Exercices
pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis :
Réalisée en fin de formation
par un questionnaire.

Sanction de la formation :
Attestation de fin de formation



CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans
votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : REU

CLIQUEZ ICI

