

« Mieux accompagner les changements de comportements »

Objectifs de chaque journée	Savoirs	Savoirs faire	Résultats attendus de la formation
Conférence introductive	<ul style="list-style-type: none"> Définition du changement Les étapes du changement individuel et collectif. 	<ul style="list-style-type: none"> Identifier ce que cela change dans ma perception de mon métier et de mes publics. 	<ul style="list-style-type: none"> Prendre du recul Mieux appréhender les résistances au changement
J 1 : intégrer les grands principes de l'écoute active comme moyen de mieux accompagner ses publics vers le changement des comportements.	<ul style="list-style-type: none"> Principes clés de l'écoute active. Limites de la communication/sensibilisation Posture d'expert/convaincre <i>versus</i> posture d'accompagnement/écouter. Guide de la pratique dans le quotidien professionnel. 	<p>Adopter une posture d'accompagnement et d'écoute (de soi, de l'autre) en sus de la posture d'expert.</p> <p>Base 1 de l'écoute active : silence v. convaincre; écoute globale (émotionnel, corporel, mental).</p>	<ul style="list-style-type: none"> Efficacité et puissance d'action et d'accompagnement des changements de comportements. Motivation des professionnels et meilleure gestion des frustrations professionnelles et personnelles.
J 2 : utiliser l'écoute active avec ses publics pour mieux identifier et accompagner leurs résistances à l'action et au changement.	Éléments théoriques sur les résistances face au changement. 2 stratégies pour accompagner les résistances.	<p>Identifier et accompagner les résistances de ses publics et partenaires dans l'action.</p> <p>Base 2 de l'écoute active : la reformulation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Autonomie dans la capacité à faire émerger des solutions et à définir les actions pertinentes pour chaque situation.
J 3 : utiliser l'écoute active avec ses publics pour mieux identifier et accompagner leurs motivations à l'action et au changement.	Éléments théoriques sur les motivations et les résistances face au changement. 2 stratégies pour accompagner les résistances vers la motivation.	<p>Identifier et prendre en compte les besoins, demandes et objectifs de nos partenaires et publics.</p> <p>Base 3 de l'écoute active : les questions</p>	<ul style="list-style-type: none"> Meilleure cohésion du groupe (pour les formations en interne) et axes de collaboration.
J 4 : identifier et accompagner les besoins de nos publics et définir une démarche globale d'accompagnement tenant compte de la dynamique humaine du changement.	Éléments théoriques sur les besoins face au changement. Les clés essentielles pour accompagner les résistances. Une démarche globale d'accompagnement pour les métiers d'expert.	<p>Prise en compte de la dynamique humaine du changement tout au long de nos actions. Adopter une posture de collaboration avec ses partenaires.</p> <p>Base 4 de l'écoute active : être centré solution plutôt que problème.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Intégration plus harmonieuse dans les structures respectives, meilleure légitimité. Un élan nouveau et un regard neuf pour leur métier et leur mission.