PERFECTIONNEMENT

Co-développement entre managers : animer, questionner et faire émerger des solutions

Un manager qui bute sur une situation d'équipe en parle rarement. Demander de l'aide passe pour un aveu de faiblesse et les échanges entre pairs se limitent aux conseils rapides de couloir. Chacun réinvente seul des réponses que d'autres ont déjà éprouvées. Deux jours pour pratiquer la méthode du co-développement et l'installer dans votre organisation. Vous vivez plusieurs séances complètes en occupant tour à tour la place du client celle des consultants et celle de l'animateur. Vous repartez avec le déroulé précis d'une séance et les conditions à réunir pour lancer un groupe durable.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 550 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Managers responsables d'équipe et futurs animateurs de groupes de pairs au sein de leur organisation.

PRÉREQUIS
Disposer d'une situation managériale en cours pouvant être présentée au groupe.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Décrire les étapes et les rôles d'une séance de co-développement
- Exposer une situation professionnelle de manière exploitable par un groupe de pairs
- Formuler des questions qui ouvrent la réflexion sans imposer de solution
- Animer une séance en tenant le cadre et les temps de chaque étape
- Organiser le lancement d'un groupe de pairs dans son propre contexte

03 Programme détaillé

M1 La méthode et ses règles

- Un cadre qui rend la parole possible
- Principes de la démarche et différence avec la réunion de résolution de problème
- Rôles du client des consultants et de l'animateur
- Règles de confidentialité et d'engagement du groupe
- Types de situations qui se prêtent à l'exercice
- À retenir : Le groupe n'existe que si chaque participant accepte d'exposer une situation à son tour.

M2 Exposer et questionner

- Le travail du client et des consultants
- Présentation d'une situation en distinguant les faits le ressenti et la demande
- Formulation d'une demande d'aide précise
- Questions de clarification et questions qui orientent
- Reformulation de la demande après les échanges
- Atelier : Chaque participant prépare l'exposé de sa situation puis le soumet au questionnement du groupe.

M3 Conduire une séance complète

- Tenir les étapes et le temps
- Enchaînement des étapes de l'exposé jusqu'au plan d'action
- Recueil des suggestions sans débat ni jugement
- Choix par le client de ce qu'il retient
- Temps de retour sur le déroulement de la séance
- Mise en situation : Le groupe déroule deux séances complètes chronométrées avec rotation des rôles.

M4 Animer et lancer son groupe

- De la séance au dispositif durable
- Posture de l'animateur face aux digressions et aux conseils prématurés
- Gestion d'un participant qui monopolise la parole ou reste en retrait
- Composition du groupe rythme des séances et durée d'engagement
- Suivi des plans d'action d'une séance à la suivante
- Cas pratique : Chaque participant construit le scénario de lancement de son groupe et le confronte aux objections du reste du collectif.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 550 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr