TECHNIQUES ET OUTILS DU MANAGER

Co-développement professionnel : animer, questionner et capitaliser en groupe

Les échanges entre pairs tournent souvent au partage de conseils rapides. Chacun raconte sa propre expérience, la personne qui exposait sa difficulté repart avec dix suggestions contradictoires et rien ne change dans sa pratique, faute d'un cadre qui organise l'écoute avant la recherche de solutions. Cette journée fait découvrir le co-développement professionnel par la pratique. Vous expérimentez une séance complète en situation réelle, vous tenez successivement les rôles de client, de consultant et d'animateur, puis vous préparez la mise en place d'un groupe dans votre organisation.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 910 € 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 ressources humaines et professionnels souhaitant participer à un groupe de pairs ou en animer un dans leur organisation.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 :

- Situer le co-développement par rapport aux autres formes d'échange entre pairs
- Exposer une situation professionnelle en vue d'une consultation de groupe
- Tenir le rôle de consultant pendant une séance
- Animer les étapes successives d'une séance de co-développement
- Préparer la mise en place d'un groupe durable dans son organisation

03 Programme détaillé

M1 Principes et rôles

- Ce qui distingue le co-développement
- Différence avec une réunion d'échange ou un groupe de parole
- Rôles du client, des consultants et de l'animateur
- Règles de confidentialité et engagement des participants
- Types de situations qui se prêtent à une consultation
- À retenir : Le groupe ne cherche pas la bonne solution : il aide le client à formuler celle qu'il mettra en œuvre.

M2 Le déroulé d'une séance

- Les étapes de la consultation
- Exposé de la situation par le client
- Questions de clarification posées par les consultants
- Reformulation du contrat de consultation
- Propositions des consultants et plan d'action du client
- Cas pratique : Une séance complète est conduite sur une situation réelle apportée par un participant volontaire.

M3 Animer et installer un groupe

- De la séance à la pratique régulière
- Tenue du temps et respect des étapes par l'animateur
- Recadrage des consultants qui donnent des conseils trop tôt
- Composition du groupe et rythme des séances
- Conditions de continuité et évaluation des effets
- Atelier : Chaque participant rédige les règles et le calendrier du groupe qu'il souhaite lancer.

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 910 € 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