

Catalogue des formations et des prestations MAP

- 2010 -

« les 30 minutes-clés de l'efficacité individuelle et collective »

CERCLES TOP - 12, RUE CARLENCAS - 34000 MONTPELLIER
TÉL : 06 07 06 95 07 - 04 99 06 02 89
www.lamapmania.com



©CERCLES TOP - 12, RUE CARLENCAS - 34000 MONTPELLIER
Tél. : 06 07 06 95 07 - 04 99 06 02 89 - Web : lamapmania.com



« Sortir du cadre »

De puis sa création en 1993, CERCLES TOP oriente son développement d'organisme de formation vers l'idée de « sortir du cadre » par rapport aux pratiques et techniques habituelles de recherche de performance individuelle et en équipe.

Progressivement, se sont dégagés :

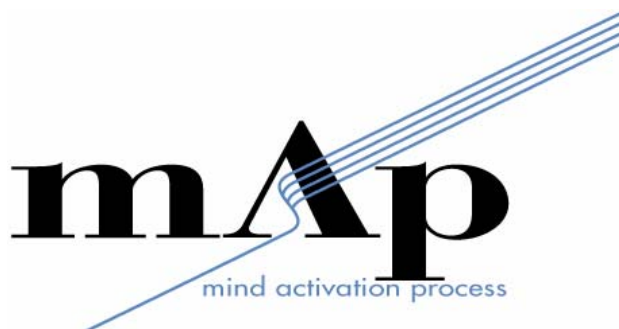
- un **constat** : l'activité la plus pratiquée dans les postes à responsabilité, la Réflexion, est la moins instrumentée (*il y a peu, voire pas, d'outil générique d'aide à la réflexion individuelle ou à la conduite de réflexion collective en entretien, en réunion ou en groupe de travail*)
- un **concept** : c'est l'activation des « cerveaux en réseau » qui permet « l'Intelligence Collective » du groupe ; or, plus les échanges portent sur des enjeux forts, moins les techniques de régulation comme les « tours de parole » sont influents pour l'enclencher – elles débouchent rapidement sur l'expression négative des subjectivités, et presque inévitablement sur les rapports de pouvoir, les retraits, les effets d'éloquence ou les apartés, qui ne font que les exacerber.
- et une **méthode** permettant d'aboutir rapidement à ce fonctionnement des cerveaux en réseau : MAP, Méthode d'Activation de la Pensée, (*Mind Activation Process en anglais*) regroupant divers outils d'aide à la réflexion opérationnelle, à la créativité, à l'élaboration de représentations communes, à la motivation, à la coopération et à l'intelligence collective.

Vous trouverez dans ce document des textes explicatifs sur la méthode MAP, des fiches formation sur ses principales applications (orientées Cadres et Dirigeants, Managers, Collaborateurs et Commerciaux), une fiche sur les Prestations MAP que vous pouvez demander pour une réunion ou un entretien à fort enjeu et, complément indispensable pour le travail coopératif, une fiche formation à l'Efficacité Relationnelle.

Nous restons à votre disposition pour toute précision sur nos contenus et pour une rencontre concernant l'adéquation de ces outils à vos besoins.

Paul RAYMOND,
Dirigeant,
Consultant-Formateur
Concepteur de la méthode MAP,
Enseignant certifié en Programmation Neuro-Linguistique.





La méthode d'activation MAP « **sort du cadre** » des pratiques habituelles de conduite de réflexion en entretien ou en groupe de travail - en proscrivant les techniques trop régulatrices comme le « tour de parole contrôlé », réducteur de créativité, ou les techniques trop laxistes, comme « l'échange informel », permissif mais trop souvent déclencheur d'effets d'éloquence, de rapports de pouvoir, retraits, apartés..., et beaucoup trop consommateur de temps.

Elle « **ouvre un nouveau cadre** » en définissant de nouvelles pratiques qui facilitent le fonctionnement des cerveaux en réseau et l'accès rapide à leur inintelligence collective.

Pour cela, elle reprend les plus performants des principes, techniques et outils affinés au fil du temps par les gens de l'entreprise dans les domaines du management, de la créativité, de la coopération, de la motivation, de la conduite de réunions ou d'entretiens de travail, de la vente, de l'écoute..., par certains animateurs d'émissions télévisées pour générer des échanges constructifs plutôt que des pugilats oratoires, ainsi que par les professionnels de l'accompagnement et du coaching.

Les principaux atouts de cet instrument sont l'universalité, la simplicité, la rapidité :

- **Universalité** : les modes de réflexion sur lesquels il s'appuie ont des racines archaïques inscrites dans les facultés intellectuelles de tous les humains,
- **Simplicité** : il reprend ces modes de réflexion dans leur formule la plus simple, accessible à tout un chacun, quel que soit son niveau de culture,
- **Rapidité** : que le thème de réflexion soit complexe ou le nombre d'acteurs élevé, il permet en quelques minutes de le clarifier et de rassembler les points de vue respectifs et les apports créatifs dans une vision commune, condition incontournable pour une future coopération réussie.

La méthode MAP d'activation de la pensée opérationnelle s'applique **dès qu'une question demande réflexion**.

Que le thème de cette question soit une problématique à cerner, une solution à explorer, un projet à clarifier ..., elle permet d'**optimiser la réflexion** : d'organiser vite les idées, de structurer la pensée et d'orienter la créativité vers des idées pertinentes, percutantes et performantes.

Elle dégage **toute son efficacité quand la réflexion est collective**.

Elle permet d'accélérer et de rendre productifs les échanges, et facilite l'émergence d'un projet commun. Et ceci, même dans les **situations à enjeux complexes** : par exemple, entre acteurs de cultures ou d'intérêts différents, voire divergents.

Elle est **l'instrument idéal pour prendre du recul** et aider les autres à le faire, pour sortir de la Pensée Problème et activer la Pensée Solution, pour **générer de la créativité** dans le "réfléchir avant d'agir" et bien **préparer les conditions de réussite** d'une mise en projet.

Elle s'applique dans **tous les contextes où il est important de comprendre vite** : analyse d'une demande, exposés, entretiens, communication transversale, négociation, délégation, écoute, coaching des collaborateurs... ; ou qui nécessitent une **animation** : conduite de groupes de travail, émergence de projet, animation de concertations, médiation, coaching entre pairs...



MAP, en substance...

Quelle est l'activité la plus pratiquée dans l'univers du travail ? La **réflexion**. Elle est centrale, vitale, quotidienne, à la base de toutes les prises de décision.

Et pourtant, c'est l'activité pour laquelle il existe le moins d'outils, de grilles, de canevas, de méthodes..., pas plus individuels (préparations) que relationnels (entretiens) et encore moins participatifs (groupes de travail, concertations).

MAP est un outil d'aide à l'efficacité en réflexion, configuré pour s'appliquer à la quasi totalité des situations qui vous posent problème,

...un guide d'aide à la coopération pour l'efficacité des groupes de travail et dans le travail en équipe,

...et un guide relationnel d'aide à l'accompagnement de vos interlocuteurs dans la clarification, l'enrichissement et l'opérationnalité de leur pensée,

En avantages...

Les applications sont nombreuses : chaque fois que vous êtes face à une réflexion difficile, seul, en entretien ou en réunion ; dans une négociation ; dans une délégation ; pour comprendre vite un dossier complexe ; pour animer un groupe de travail ; pour échanger des informations rapides à distance...

Et les avantages, encore plus : gains de temps importants ; fluidité des échanges et qualité des interactions ; optimisation et sécurisation des prises de décision ; cohésion et réactivité des équipes face aux problèmes ; motivation, responsabilisation et coopération des personnes...

En pratique...

Quand vous mettez en route ce procédé d'optimisation, c'est d'abord parce que vous êtes face à une problématique qui pose question et demande réflexion. Et que celle-ci est suffisamment complexe pour que vous, votre interlocuteur ou votre groupe ou équipe, vous demandiez dans quel sens la prendre.

Pour clarifier vos idées, vous commencez par utiliser une « **clé d'entrée** » : il s'agit de formuler, ou de faire formuler, d'une manière bien précise le sujet sur lequel doit porter la réflexion. C'est cette clé qui permet la qualité de votre raisonnement, elle doit être exécutée selon des règles très précises.

Ensuite, vous faites un « **tri** » dans les différentes données à prendre en compte, vous les organisez et les classez par « familles », chaque famille correspondant à des données spécifiques. Ainsi, vous établissez une « **cartographie** » (MAP) de votre thème de réflexion et vous en avez une meilleure « lisibilité » : vous savez tout de suite quelles sont les données et les informations présentes ou absentes, les déductions à faire....

Cette *première étape* est une exploration de type balayage pour aboutir vite à une vue globale de ce dont il est question, facilement appréhendable. Ce balayage se fait par un « **jeu de questions** » précises, rapides et sans commentaire, comme dans une enquête, chaque question correspondant à une

famille de données. Cette première étape ne prend (et ne doit prendre) qu'une « dizaine de minutes », quels que soient le nombre de participants et la taille ou l'importance de la problématique à traiter.

La *deuxième étape* consiste à faire s'exprimer la créativité de l'interlocuteur ou des participants, de façon à « **élargir, enrichir ou réorienter l'idée initiale** ». Là aussi, sont appliquées des règles particulières, pour que chacun (et tous), qu'il soit concerné par l'idée ou simplement sollicité pour avis, puisse partager ses points de vue, rebondir sur ceux des autres et déployer sa créativité. Cette phase de brainstorming, préparée de façon à ce que les participants mettent leurs « **cerveaux en réseau** » est aussi calibrée sur une durée de dix minutes.

La *troisième étape* consiste à évaluer le sujet de départ, tel qu'il est devenu après structuration et enrichissement, puis à prendre décision sur sa continuation, sa modification ou son abandon.

Si la décision est positive, la *quatrième étape* consiste à engager et à organiser la suite à donner. Ces deux dernières étapes durent environ cinq minutes. Ce qui fait que le déroulement complet, mise en route et conclusion comprises, n'excède pas « **25-30 minutes au total** » !

Réussir une prise de décision difficile, individuelle ou collective

S'installer aux commandes des mécanismes de réflexion, de créativité et de décision de ses interlocuteurs, pour piloter « *les 30 minutes-clés de la prise de décision efficace* » lors d'un comité, d'une réunion, d'un groupe de travail ou d'un entretien.

Là où les technocrates de l'animation sont mis en échec ! Là où les poètes de la participation sont mis en souffrance !

On le sait, mais on ne sait pas comment le faire !

On sait que le fait d'échanger, de partager les idées et les points de vue est important. Par exemple pour bien comprendre le pourquoi et le comment d'une nouvelle activité, d'un changement, d'un projet, ou pour améliorer l'existant. On sait que la recherche collective de solutions diminue le risque d'erreur et augmente la performance d'une équipe et la pertinence de ses décisions. On sait aussi que le fait de participer aux réunions, aux groupes de travail et aux prises de décision est le meilleur vecteur de motivation.

On le sait depuis longtemps... Ce que l'on ne sait pas, c'est comment le faire suffisamment vite pour que **le rapport *temps passé en réflexion / temps pris sur l'exécution* reste positif.**

Notre solution :

Tout est dans le mode d'animation !

Vouloir être participatif et partir sur le classique « tour de parole », avec son cortège de réactions subjectives rapidement ingérables, est le piège. Mais comment faire autrement ?

Nous avons trouvé **une alternative beaucoup plus objective et participative.** Et surtout plus rapidement efficace et productive.

Comment ?

Nous en avons fait une méthode permettant d'organiser un groupe et ses travaux de réflexion de façon simple, sûre et systématique : **MAP, Méthode d'Activation des Prises de décision.**

Cette méthode va tout de suite à l'essentiel pour -générer vite une représentation partagée du thème à réfléchir, -activer l'expression créative des différents points de vue, -évaluer l'opérationnalité des solutions, -décider collectivement du comment -préparer les conditions de réussite.

Et c'est là la force et l'innovation de la méthode MAP : en 30 minutes, elle met sur les rails de la productivité constructive un groupe de réflexion, quels que soient l'enjeu, la taille et l'importance de la problématique.

Et encore...

Connaître ce mode de raisonnement et de fonctionnement, c'est pouvoir le ré-utiliser comme vous le feriez d'une « **grammaire de la réflexion de groupe** », pour tous vos besoins de réflexion collective, depuis ceux du comité de direction jusqu'à ceux des réunions d'équipe, des entretiens, groupes de travail, équipes de projet, délégations, médiations...

Personnes concernées

Décideurs, responsables de cellules de crise, chargés de groupes de travail, chefs de projet, managers, coachs - pré requis : aucun, si ce n'est d'avoir compris par le vécu ce qu'est une réunion de difficile.

Objectifs

Acquérir un procédé d'aide à la réflexion constructive et opérationnelle en entretien ou en réunion de travail - permettant de gagner : en productivité, créativité et qualité des apports, en temps dans le déroulé, et en sécurité dans les prises de décision.

Savoir réutiliser les outils dans d'autres contextes : crises, concertations, médiations, coaching d'équipe, accompagnement des collaborateurs...

Développer l'état d'esprit et les réflexes MAP de communication et de positivité constructive dans ses interactions au quotidien.

Influer positivement sur l'ambiance au travail de son équipe.

Options pédagogiques

La pédagogie est interactive et de type formation-action, s'appuyant sur les cas proposés par les participants.

Apport de la Méthode d'Activation des Prises de décision MAP.

Un manuel pratique et divers supports MAP sont remis.

Durée

1 jour (6h) + 3 supervisions téléphoniques collectives
+ 1 jour (6h) de bilan et consolidation, entre 2 et 4 mois après.

Contenu

La problématique à traiter

- Redécouvrir la structure universelle d'analyse d'une problématique et le processus de raisonnement pour sa résolution.
- Faire appel à l'intelligence collective, savoir la mobiliser et optimiser sa productivité.
- Différencier les problématiques liées aux facteurs techniques de celles liées aux facteurs humains.
- Séparer les modes de raisonnement productifs des modes de raisonnement affectifs.

Le groupe à animer

- Organiser le groupe.
- Organiser sa productivité constructive.
- Utiliser la rapidité comme facteur de facilitation.
- Permettre l'expression de tous les points de vue.
- Optimiser la créativité collective.
- Sécuriser le passage de la décision aux actes.

Mise en place d'un plan d'action personnalisé

Coûts

2180 € / jour*, soit 4360 € (6 à 12 participants)
(Dans le cas d'une prise en charge individuelle par un organisme paritaire : 780 €/ participant)

Indépendants : 590 € - Particuliers : 450 €

**chaque journée est facturée séparément et due après sa réalisation*

**hors frais de déplacement et de séjour*

**formation non assujettie à tva*



MAPez, Optimisez ! - les 30 minutes-clés de l'efficacité individuelle et collective

Face à une situation exigeante, savoir se donner 30 minutes de réflexion opérationnelle efficace pour créer les conditions de réussite.

Tergiverser, Foncer, ou Réfléchir avec efficacité ?

Il n'y a que deux manières d'aborder une situation difficile :

- soit tergiverser à l'infini pour ne pas décider, ou l'inverse, se jeter à l'eau les yeux fermés,
- soit réfléchir pour réussir.

Encore faut-il savoir se poser les bonnes questions, c'est la première clé de l'efficacité.

Il y en a une deuxième : faire appel à l'intelligence, à l'expérience et à la créativité des autres : créer pour ces 30 minutes un réseau de cerveaux.

Faire fonctionner des cerveaux en réseau, connecter ce réseau sur une même représentation, activer son pouvoir démultiplié de raisonnement, générer son intelligence et sa créativité collectives autour d'une problématique difficile, augmenter le nombre et la pertinence des options de solution, optimiser le discernement, sécuriser la décision, et cela dans un temps bref de 30 minutes, est **l'atout innovant de la Méthode d'Activation de la Pensée - MAP**.

Personnes concernées

Toute personne ayant à mener des réflexions difficiles, individuelles ou collectives.

Objectifs

.Acquérir un modèle de réflexion orienté sur le résultat, permettant de gagner du temps et de l'efficacité de réflexion, pour soi-même, en entretien, en réunion et en groupe de travail.

.Savoir l'utiliser dans d'autres contextes : délégations, crises, concertations, médiations...

.Développer l'état d'esprit et les réflexes MAP de communication et de positivité constructive dans ses interactions au quotidien.

Options pédagogiques

La pédagogie est interactive et de type formation-action, s'appuyant sur les cas proposés par les participants.

Apport de la Méthode d'Activation de la Pensée - MAP.

Un manuel pratique et les outils MAP sont remis.

Durée

1 jour (6h) + 3 supervisions téléphoniques collectives - 6 à 12 participants
 + 1 jour (6h), de bilan et consolidation, entre 2 et 4 mois après

Contenu

Le modèle

- La structure d'une réflexion orientée sur le résultat plutôt que sur le problème
- Le raisonnement opérationnel
- L'enrichissement des options
- L'évaluation et la prise de décision

L'utilisation du modèle pour simplifier une situation complexe

- Identifier les différents facteurs de complexité
- Avoir une approche progressive et structurée du contenu

L'utilisation du modèle pour l'intelligence collective de ses interlocuteurs

- Faire un exposé clair et faciliter l'appréhension de la problématique et du défi
- Contourner les critiques et les résistances
- Générer la positivité constructive
- Organiser la créativité collective
- Sécuriser le passage de la décision aux actes

Mise en place d'un plan d'action personnalisé.

Coûts

4360 €/jour ou 780 €/ participant (Indépendants : 590 € - Particuliers : 450 €)
 - hors frais de déplacement et de séjour



MAPez, Optimisez ! votre efficacité individuelle et collective de manager

Gagner en rapidité, en flexibilité et en sérénité dans son rôle de manager

La pensée claire du manager

Il porte en lui toutes les questions auxquelles il faut répondre pour que son équipe produise des actions adaptées aux exigences de la stratégie et aux contraintes du terrain. Mais il est seul à porter la responsabilité des réponses qu'il donne à ces questions.

...et la disponibilité de pensée du leader

Entre marteau et enclume, il doit réagir tout de suite aux instructions venues d'en haut et amortir leurs effets vers le bas. Il doit réagir instantanément aux états d'âme des acteurs de terrain, entretenir l'ambiance, nourrir les motivations ...et prendre toujours la bonne décision ! Pour que tout se passe bien, en permanence. Pour que les rouages fonctionnent, sans surchauffe, avec productivité.

Personnes concernées

Managers.

Objectifs

.Acquérir un modèle de raisonnement permettant d'aller vite à l'essentiel d'une situation et de dégager le champ de l'intuition et de l'initiative adaptées.

.Savoir l'utiliser dans son management des hommes et des situations, en entretien, en réunion et en groupe de travail.

.Savoir l'utiliser dans les contextes du management : changements, délégations, plaintes, crises, concertations, médiations...

.Développer l'état d'esprit et les réflexes MAP de communication et de positivité constructive dans ses interactions au quotidien.

Options pédagogiques

La pédagogie est interactive et de type formation-action, s'appuyant sur les cas proposés par les participants.

Apport de la Méthode d'Activation de la Pensée - MAP.

Un manuel pratique et les outils MAP sont remis.

Durée

1 jour (6h) + 3 supervisions téléphoniques collectives - 6 à 12 participants

+ 1 jour (6h), de bilan et consolidation, entre 2 et 4 mois après

Contenu

Aller vite à l'essentiel

- Le modèle de raisonnement
- Les bonnes questions et leur enchaînement

Aller vite à la simplicité

- Comprendre vite une problématique et ses enjeux
- Avoir une approche progressive et structurée du contenu
- Savoir retourner un problème en objectif

Conduire la pensée de ses interlocuteurs à la productivité des échanges

- Accélérer leur perception d'une problématique
- Utiliser l'ergonomie du modèle pour faciliter leur compréhension lors d'un exposé
- Séparer les raisonnements productifs des raisonnements affectifs
- Faciliter l'expression des points de vue créatifs ou critiques
- Générer et optimiser leur intelligence collective
- Sécuriser le passage de la décision aux actes

Mise en place d'un plan d'action personnalisé.

Coûts

4360 €/jour ou 780 €/ participant (Indépendants : 590 € - Particuliers : 450 €)

- hors frais de déplacement et de séjour

MAPez, Optimisez ! la productivité de vos groupes de travail

S'installer aux commandes des mécanismes de réflexion, de créativité et de décision de ses interlocuteurs lors d'un entretien, d'une réunion ou d'un groupe de travail

Animation participative ou combat de ruses ?

La technique du « tour de table », dans la conduite de réunion, ou les pratiques de l'« échange informel » dans la conduite d'entretien, sont des formules à haut risque ! Mal pratiquées, à l'instar d'un feu à mauvais tirage, elles génèrent très vite des « pollutions d'attitude ». Mais quand on n'en connaît pas d'autre, on est bien forcé de les utiliser ! ...ce qui a pour conséquence de devoir ensuite former les managers à des pratiques de contre : anti-aptés, anti-rapports de pouvoir, anti-monopolisation de la parole, anti-agressivité, anti-passivité, etc. ...et après à des pratiques antistress !

MAP® nous offre **la première méthode véritablement participative de conduite d'entretien et de réunion de travail**. Les gains de productivité, de temps et de motivation, pour l'animateur comme pour les participants, sont considérables.

Personnes concernées

Managers, chefs de projet, responsables d'un groupe de travail - pré requis : les participants sont sensés maîtriser les bases de la conduite de réunions.

Objectifs

Acquérir un procédé d'aide à la réflexion opérationnelle en entretien ou en réunion de travail, permettant de gagner : en productivité, créativité et qualité des apports, en temps dans le déroulé, et en sécurité dans les prises de décision.

Savoir réutiliser les outils dans d'autres contextes : concertations, médiations, coaching d'équipe, accompagnement des collaborateurs... Développer l'état d'esprit et les réflexes MAP de communication et de positivité constructive dans ses interactions au quotidien.

Options pédagogiques

La pédagogie est interactive et de type formation-action, s'appuyant sur les cas proposés par les participants.

Apport de la Méthode d'Activation de la Pensée opérationnelle MAP.

Un manuel pratique et les outils MAP sont remis.

Contenu

La problématique à traiter

- Redécouvrir la structure universelle d'analyse d'une problématique et le processus de raisonnement pour sa résolution.
- Séparer les problématiques liées aux facteurs techniques de celles liées aux facteurs humains.
- Séparer les raisonnements productifs des raisonnements affectifs.

Le groupe de travail

- Organiser le groupe.
- Organiser une productivité constructive.
- Utiliser la rapidité comme facteur de facilitation.
- Permettre l'expression de tous les points de vue.
- Optimiser la créativité collective.
- Sécuriser le passage de la décision aux actes.

Mise en place d'un plan d'action personnalisé.

Durée

1 jour (6h) + 3 supervisions téléphoniques collectives - 6 à 12 participants
+ 1 jour (6h), de bilan et consolidation, entre 2 et 4 mois après

Coûts

4360 €/jour ou 780 €/ participant (Indépendants : 590 € - Particuliers : 450 €)
- hors frais de déplacement et de séjour

MAPez, Optimisez ! l'Intelligence Opérationnelle de vos collaborateurs

Rendre ses collaborateurs plus rapidement créatifs et productifs en développant leurs capacités à raisonner en mode opérationnel

De même que la plus belle des partitions de musique ne se joue qu'à partir de 7 notes, la plus complexe des réflexions ne met jamais en jeu que 7 paramètres !

7 notes, cela paraît bien peu quand on pense aux grands opéras. 7 paramètres, cela semble encore moins quand on parle des grandes réalisations humaines.

...Et pourtant ! Quelle que soit la complexité d'un projet, petit ou pharaonique, elle se résout à seulement 7 paramètres ! 7 paramètres opérationnels qui se déclinent dans une grammaire simple, comme le langage. **Une grammaire facile et rapide à comprendre** puisque, comme Monsieur Jourdain, nous l'utilisons déjà sans le savoir, depuis le premier jeu d'enfant que nous avons imaginé.

Pour la première fois, cette grammaire opérationnelle a été modélisée de façon à être mise à la portée du plus grand nombre. Il suffirait qu'on en révèle les règles aux membres d'une équipe pour que leur coopération (comme celle des musiciens de l'orchestre qui savent déjà lire leur partition) devienne, tout d'un coup, cent fois plus facile, créative, productive, performante. C'est cette possibilité que MAP vient nous offrir.

Personnes concernées

Cadres et Dirigeants.

Objectifs

Acquérir un modèle de réflexion opérationnelle permettant de gagner du temps et de la productivité pour soi-même et dans les réunions de travail.

Savoir l'utiliser dans d'autres contextes : délégations, crises, concertations, médiations...

Développer l'état d'esprit et les réflexes MAP de communication et de positivité constructive dans ses interactions au quotidien.

Options pédagogiques

La pédagogie est interactive et de type formation-action, s'appuyant sur les cas proposés par les participants.

Apport de la Méthode d'Activation de la Pensée opérationnelle MAP.

Un manuel pratique et les outils MAP sont remis.

Mise en place d'un plan d'action personnalisé.

Durée

1 jour (6h) + 3 supervisions téléphoniques collectives - 6 à 12 participants

+ 1 jour (6h), de bilan et consolidation, entre 2 et 4 mois après

Contenu

Le modèle

- La structure commune à tous types de projet
- Le raisonnement

L'utilisation du modèle pour simplifier la complexité

- Identifier les différents facteurs de complexité
- Séparer les raisonnements productifs des raisonnements affectifs

L'utilisation du modèle pour activer l'intelligence opérationnelle de ses interlocuteurs

- Utiliser l'ergonomie du modèle pour faciliter leur compréhension
- Avoir une approche progressive structurée du contenu
- Accélérer leur perception de la problématique
- Faciliter l'expression de leurs points de vue créatifs ou critiques
- Optimiser la créativité collective quand ils sont plusieurs.
- Sécuriser le passage de la décision aux actes

Coûts

4360 €/jour ou 780 €/ participant (Indépendants : 590 € - Particuliers : 450 €)

- hors frais de déplacement et de séjour



MAPez, Optimisez ! votre légitimité professionnelle

Savoir comprendre vite les attentes de ma hiérarchie, me montrer opérationnel et avoir une participation active à la synergie de mon équipe

Professionalisme ou États d'âme ?

Quand une situation professionnelle devient difficile ou exigeante, il y a deux façons d'y répondre : la prise de recul ou le stress. Si on ne sait pas prendre la première, on tombe inévitablement dans la seconde, avec tout ce que cela représente de risques de s'y enfoncer de plus en plus, jusqu'à mettre en danger sa légitimité professionnelle.

Comment **prendre du recul** ? Une seule manière : en posant ou se posant les bonnes questions. Quelles sont-elles ? C'est ce que la Méthode d'Activation de la Pensée opérationnelle vient nous apporter : le jeu précis des questions qui permettent de relever les défis. De plus, coup de chance, ce sont ces mêmes questions que se pose l'entreprise pour relever ses propres défis : rester compétitive, réussir ses projets, **se montrer pertinente, percutante et performante !**

Personnes concernées

Tout salarié souhaitant développer ses capacités à rester positif, constructif et productif face aux situations d'exigence ou de stress.

Objectifs

S'approprier une méthodologie d'aide au progrès permettant de gagner en compétence, en créativité, en qualité de rapport humain et en productivité.

Savoir en réutiliser les questions et les principes en entretien, réunion, travail en équipe...

Développer l'état d'esprit et les réflexes MAP de communication et de positivité constructive dans ses interactions au quotidien.

Options pédagogiques

La pédagogie est interactive et de type formation-action, s'appuyant sur les cas proposés par les participants.

Apport de la Méthode d'Activation de la Pensée opérationnelle MAP®.

Un manuel pratique et les outils MAP sont remis.

Durée 2 jours (12h) + 3 supervisions téléphoniques collectives

Contenu

Comprendre les attentes

- Savoir décoder vite les attentes et les enjeux derrière une demande d'un hiérarchique, d'un collègue ou d'un client
- Savoir y apporter une réponse en fonction de ses moyens et de ses possibilités

Prendre du recul

- Différencier les questions qui font prendre du recul de celles qui génèrent des émotions et du stress
- Découvrir le mode de raisonnement qui conduit naturellement à l'émergence des solutions

Avoir une participation active

- Être positivement réactif dans une dynamique d'équipe, en réunion, en entretien, poser les bonnes questions et faire des interventions pertinentes
- Savoir se repositionner pour construire par rapport à une situation pré conflictuelle et aider les autres à le faire

Mise en place d'un plan d'action personnalisé.

Coûts : 780 €/participant (6 à 12)

ou : 4360€

- hors frais de déplacement et de séjour



MAPez, Optimisez ! vos ventes complexes

Obtenir de mon client qu'il m'ouvre un crédit d'influence

Sur quoi se démarquer ?

Si on regarde l'évolution des rapports commerciaux entre l'entreprise et ses clients, on se rend compte de **l'émergence d'une nouvelle phase**. Premier temps, la demande dépasse l'offre : on recrute des commerciaux sans formation, pour leurs qualités relationnelles. Ensuite, l'offre et la demande s'équilibrent : pour faire la différence concurrentielle on forme les commerciaux à la vente et à la communication. Troisième temps, ça n'est plus suffisant, l'aspect technique prend le dessus : le commercial de base est remplacé par des techniciens et des ingénieurs, formés aux mêmes méthodes. **Actuellement, la qualité des produits et services et la compétence des techniciens et ingénieurs commerciaux sont les mêmes chez tous les concurrents, sur quoi se démarquer ?**

De son côté, le client aussi a changé.

De son côté aussi, le client a changé. Face aux évolutions de plus en plus rapides de son environnement, il aborde de moins en moins l'achat en fonction de son besoin du moment, mais comme un **projet**. Et il souhaite de son interlocuteur commercial qu'il soit plus qu'un prestataire technique de haut niveau : **il attend un conseiller de confiance qui l'aide à mener la bonne réflexion dans le choix de ses achats stratégiques.**

Personnes concernées

Ingénieurs commerciaux et leur encadrement - pré requis : les participants sont sensés maîtriser les techniques de vente dites traditionnelles.

Objectifs

Acquérir une méthodologie d'analyse de la demande permettant :

- de faire émerger, derrière la demande du client et le besoin affiché, sa problématique de niveau stratégique
- de cerner vite les tenants et aboutissants de son projet de solution et de l'accompagner dans sa réflexion
- de réunir et d'animer les différents acteurs internes concernés par le projet pour faciliter l'émergence d'une vision commune de la solution

Réutiliser les outils pour réunir ses pairs et ses experts, leur présenter la problématique du client et s'appuyer sur leurs conseils pour valider, enrichir et sécuriser la solution à proposer.

Savoir établir un climat de confiance par ses techniques verbales et non verbales.

Durée 1 jour (6h) + 3 supervisions téléphoniques collectives - 6 à 12 participants + 1 jour (6h), bilan et consolidation, entre 2, 4 mois

Options pédagogiques

La pédagogie est très interactive et de type formation-action, s'appuyant sur les cas proposés par les participants.

La Méthode d'Activation MAP sera apportée dans son intégralité.

Un manuel pratique et les outils MAP sont remis.

Contenu

Les raisonnements, les outils et les comportements qui me permettent de me positionner "à côté du client" en partenaire de confiance,

- pour l'aider à réfléchir et à construire des solutions qui lui conviennent,
- pour l'aider à m'accorder en retour un crédit d'influence vers des solutions qui conviennent à mon entreprise.

Mise en place d'un plan d'action personnalisé

Coûts

4360 €/jour ou 780 €/ participant (Indépendants : 590 € - Particuliers : 450 €)

- hors frais de déplacement et de séjour



MAPez, Optimisez ! votre climat social

Permettre, enfin, l'expression des salariés, et la garder dans un registre positif et constructif

Le fouet, la carotte ou la valorisation des intelligences ?

Une **ambiance** peut se créer et se développer à la vitesse des états d'âmes d'un meneur. Elle peut basculer ou se redresser en un instant.

Comment donner aux meneurs une parole, qu'ils ont besoin de prendre de toute façon ? Et aux menés une parole qu'ils ne savent pas exprimer seuls de façon constructive ? Comment faire en sorte qu'ils mettent leur intelligence collective au service des besoins de **changement** du système ou de l'équipe ? Plutôt que d'avoir des paroles, ou de relayer des rumeurs, qui génèrent de l'absentéisme, des erreurs involontaires, de l'agressivité ou des grèves.

Personnes concernées

Dirigeants, cadres et managers

Objectifs

Acquérir une méthodologie d'animation des groupes de réflexion ou de concertation, permettant :

- de bien cerner les tenants et aboutissants de la problématique à traiter en gardant la réflexion sur le registre positif
- de faire émerger rapidement des pistes de solution positives
- de faire participer activement les différents acteurs concernés et de faciliter l'émergence d'une vision commune

Savoir établir un climat de confiance par ses techniques verbales et non verbales.

Options pédagogiques

La pédagogie est très interactive et de type formation-action, s'appuyant sur les cas proposés par les participants.

La Méthode d'Activation MAP sera apportée dans son intégralité.

Un manuel pratique et les outils MAP sont remis.

Mise en place d'un plan d'action personnalisé.

Contenu

La problématique à traiter

- Redécouvrir le processus universel de résolution d'une problématique à fort caractère subjectif.
- Séparer ce qui est lié aux paramètres environnementaux de ce qui est lié aux facteurs humains.
- Séparer les raisonnements productifs des raisonnements affectifs.

Les participants

- Créer un groupe.
- Organiser les échanges.
- Conduire la réflexion vers sa productivité.
- Utiliser la rapidité comme facteur de facilitation.
- Permettre l'expression de tous les points de vue.
- Optimiser la créativité collective.
- Sécuriser le passage de la décision aux actes.

Durée

1 jour (6h) + 3 supervisions téléphoniques collectives - 6 à 12 participants
+ 1 jour (6h), de bilan et consolidation, entre 2 et 4 mois après

Coûts

4360 €/jour ou 780 €/ participant (Indépendants : 590 € - Particuliers : 450 €)
- hors frais de déplacement et de séjour

MAPez, Optimisez ! le partage d'expérience et le coaching entre pairs

Permettre aux agents de guichet et aux personnels de contrôle, d'assistance ou de maintien de l'équilibre social, de partager entre eux leur expérience des situations difficiles rencontrées, pour personnaliser et optimiser les solutions existantes, ou en imaginer de nouvelles

Entre l'enclume et le marteau

Les situations de tension ou de conflit que rencontrent les personnels situés aux interfaces entre le public et le système qu'ils représentent sont parfois difficiles à gérer. Il arrive souvent un moment où elles dépassent les capacités d'adaptation de la personne. Celle-ci se réfugie alors dans le mutisme punitif ou l'agressivité ouverte, ce qui ne fait, au bout du compte qu'envenimer les choses et rend la situation dommageable pour elle, le public et le système. À cela, tout le monde est perdant. Lui permettre d'exprimer sa version entre pairs, dans un environnement d'écoute constructive, c'est lui permettre **de prendre du recul et d'apprendre**, d'en tirer ses leçons et d'imaginer pour une prochaine fois d'autres comportements de réponse.

Cela implique **une pratique d'écoute qui aboutisse vite à la prise de recul et à l'ouverture de la créativité** (la lenteur favorisant le refuge dans la plainte et les justifications). C'est cette possibilité qu'offre MAP.

Personnes concernées

Personnes en contact avec le public.

Objectifs

Acquérir une méthode d'écoute, simple et facile à pratiquer en groupe, permettant d'aider les personnes dont le métier est d'être en contact avec des publics potentiellement difficiles, à enrichir leur gamme de comportements en réponse aux situations exigeantes.

Développer l'état d'esprit et les réflexes MAP de communication et de positivité constructive dans ses interactions au quotidien.

Options pédagogiques

La pédagogie est interactive et de type formation-action, s'appuyant sur les cas proposés par les participants.

Apport d'une méthodologie dérivée de la Méthode d'Activation de la Pensée opérationnelle MAP.

Une fiche-mémo est remise.

Durée

1 jour (6h) + 3 supervisions téléphoniques collectives - 6 à 12 participants
+ 1 jour (6h), de bilan et consolidation, entre 2 et 4 mois après

Contenu

La situation à traiter

- Exposer la situation
- Séparer les faits techniques des événements relationnels
- Faire préciser les faits et ce qui a posé problème
- Faire émerger des solutions
- Aller vite pour rester dans la créativité et éviter les plaintes et les justifications
- Anticiper sur les futures situations similaires

Le groupe

- Organiser le groupe
- Préciser les rôles
- Mettre en place une écoute constructive
- Optimiser la créativité collective
- Permettre l'expression de toutes les idées et faciliter la créativité collective
- Mise en place d'un plan d'action collectif

Mise en place d'un plan d'action personnalisé

Coûts

4360 €/jour ou 780 €/ participant (Indépendants : 590 € - Particuliers : 450 €)
- hors frais de déplacement et de séjour

MAPez, Optimisez ! avec le « coaching coopératif »

Permettre aux managers d'avoir un coaching simple, souple, rapide et motivant, de leurs collaborateurs dans leurs contrats de progrès, et de leurs équipes dans les défis d'évolution et de changement

Entre contrainte et leadership

Le Coaching coopératif diffère du Coaching traditionnel. Ce dernier, pratiqué par un coach extérieur au système et étranger à son client, consiste à accompagner une personne dans le temps, avec un contrat d'un certain nombre d'heures et de séances, pour l'aider à mobiliser les ressources et les compétences dont elle a besoin, dans ses défis personnels, professionnels et relationnels, et l'aider à trouver ses propres solutions sans lui en apporter ni lui en suggérer aucune.

Dans un Coaching coopératif, **l'action est brève et ponctuelle**, à la demande ou au besoin. Elle consiste à se mettre en réseau de cerveaux autour des besoins d'une personne ou d'un groupe, pour aider les interlocuteurs en présence à clarifier leur problématique ou leur défi du moment et à enrichir leur réflexion, de façon à leur permettre d'aboutir plus rapidement à leurs propres solutions et prises de décision.

Personnes concernées

Managers de proximité.

Objectifs

S'approprier une méthodologie d'écoute et d'aide au progrès des collaborateurs, permettant de les aider à gagner en professionnalisme, en détermination et en qualité de communication interpersonnelle. Et d'aide au progrès des équipes dans leurs besoins d'évolutions ou de changement.

Savoir en réutiliser les principes dans les entretiens, les réunions et les interactions au quotidien.

Options pédagogiques

La pédagogie est interactive et de type formation-action, s'appuyant sur les cas proposés par les participants.

Apport de la Méthode d'Activation de la Pensée opérationnelle MAP®.

Un manuel pratique et les outils MAP sont remis.

Durée

1 jour (6h) + 3 supervisions téléphoniques collectives - 6 à 12 participants
+ 1 jour (6h), de bilan et consolidation, entre 2 et 4 mois après

Contenu

Exprimer ses attentes

- Savoir exposer entre rigueur et diplomatie ses attentes et ses exigences de manager
- Bien différencier l'entretien semonce de l'entretien progrès
- Obtenir et maintenir son crédit de confiance

Prendre et donner du recul

- Obtenir l'accord d'accompagnement
- Différencier les pratiques qui permettent de prendre du recul de celles qui génèrent des émotions et du stress
- Découvrir le mode de raisonnement qui conduit naturellement à l'émergence des solutions
- Savoir jusqu'où aller dans l'accompagnement managérial et comment ne pas franchir les frontières de l'intimité

Mise en place d'un plan d'action personnalisé.

Coûts

4360 €/jour ou 780 €/ participant (Indépendants : 590 € - Particuliers : 450 €)

- hors frais de déplacement et de séjour



MAPez, Optimisez ! l'émergence de projet dans les situations d'intérêts divergents

Permettre à ceux qui poursuivent des enjeux divergents d'avoir un langage commun et de faire émerger entre eux des projets gagnant-gagnant

Entre tirer la couverture à soi et 1+1>3

Les exigences de l'environnement politique ou concurrentiel et les orientations stratégiques obligent de plus en plus les décideurs défendant des intérêts divergents à se rencontrer et à devoir élaborer des projets communs.

La chose n'est pas toujours facile et le charisme ou le lobbying des uns cherchent souvent à l'emporter au détriment des intérêts des autres. Parfois au coût élevé du climat social en interne, d'une crise de confiance ou d'une levée de boucliers en externe.

Pourquoi se priver d'une possibilité de faire émerger des projets qui puissent réunir les complémentarités et permettre l'évolution positive de chacun ?

Personnes concernées

Intra-entreprise : responsables stratégiques et comités de décision

Collectivités : responsables de l'aménagement du territoire

Consultants : chargés de rapprochements ou de fusions

Objectifs

S'approprier une méthodologie d'animation, facilitant l'écoute réciproque et la réflexion collective, orientant les échanges vers une créativité positive, valorisant l'expression constructive des points de vue respectifs et permettant d'obtenir la productivité de la rencontre.

Options pédagogiques

La pédagogie est interactive et de type formation-action, s'appuyant sur les cas proposés par les participants.

Apport de la Méthode d'Activation de la Pensée opérationnelle MAP®.

Un manuel pratique et les outils MAP sont remis.

Durée

1 jour (6h) + 3 supervisions téléphoniques collectives - 6 à 12 participants
 + 1 jour (6h), de bilan et consolidation, entre 2 et 4 mois après

Contenu

La problématique à traiter

- Permettre l'expression des enjeux et des attentes de chacun
- Faciliter la prise de recul
- Ouvrir vers le haut les cadres respectifs pour faire émerger un cadre commun
- Mettre en place un mode de raisonnement qui conduit naturellement à l'émergence des solutions

Le groupe de travail

- Organiser le groupe.
- Organiser une productivité constructive.
- Utiliser la rapidité comme facteur de facilitation.
- Permettre l'expression de tous les points de vue.
- Optimiser la créativité collective.
- Sécuriser le passage de la décision aux actes.

Mise en place d'un plan d'action personnalisé.

Coûts

4360 €/jour ou 780 €/ participant (Indépendants : 590 € - Particuliers : 450 €)

- hors frais de déplacement et de séjour



MAPez, Optimisez! votre écoute en utilisant les ressorts de « l'Écoute coopérative »

Savoir faire avec les autres ce que l'on a fait des milliers de fois avec soi pour réussir à résoudre ses problèmes et relever ses défis : se poser les bonnes questions, stimuler sa créativité, décider par soi-même

Toutes les besoins d'écoute ont un « dénominateur commun »

Tous les problèmes que l'on se fait ont un même dénominateur, ils posent tous la même question : « *Quelle est la solution pour... ?* » ou « *Cette solution pour... est-elle la meilleure ?* » Les trois petits points correspondant à « résoudre tel problème » ou « relever tel défi », ce qui est identique.

Toutes les erreurs d'écoute ont un « défaut commun »

On ne peut comprendre la problématique ou le défi de quelqu'un qu'après avoir entendu toutes les informations nécessaires pour les cerner. Tout conseil donné avant serait une ingérence de sauveur ou de conseiller qui victimise ou déresponsabilise son interlocuteur.

Il est donc facile de comprendre comment « faire autrement »

Toutes les réponses que l'on peut apporter à un besoin d'écoute, pour aider la personne, collègue ou ami, adulte ou enfant, à trouver par elle-même ses propres solutions à ses problèmes et ses défis, ont, elles aussi, une « structure identique ».

Il suffit de la connaître. Ou plutôt de savoir qu'on la connaît déjà, puisque, pour avoir survécu jusqu'ici, nous avons su résoudre des milliers de problèmes et relever des milliers de défis !

Personnes concernées

Toute personne souhaitant développer ses qualités d'écoute.

Objectifs

S'approprier une méthode d'écoute simple, naturelle et pertinente.

Savoir faire émerger un besoin d'écoute et éviter, sans ingérence, l'isolement d'une personne.

Savoir aider une personne à se repositionner et à trouver ses propres solutions par rapport à une situation exigeante, une difficulté relationnelle, un conflit ou un harcèlement.

Options pédagogiques

La pédagogie est interactive et de type formation-action, s'appuyant sur les cas proposés par les participants.

Apport de la Méthode d'Activation de la Pensée opérationnelle MAP®.

Un manuel pratique et les outils MAP sont remis.

Durée : 2 jours (12h) + 3 supervisions téléphoniques collectives

Contenu

Proposer son écoute

- Savoir comment faire émerger la demande
- Savoir quand proposer son écoute ou ne pas le faire

Entendre la demande

- Savoir décoder vite le besoin, les attentes et les enjeux

Donner du recul

- Différencier les questions qui font prendre du recul de celles qui génèrent des émotions et du stress

Faire émerger chez l'autre ses propres solutions

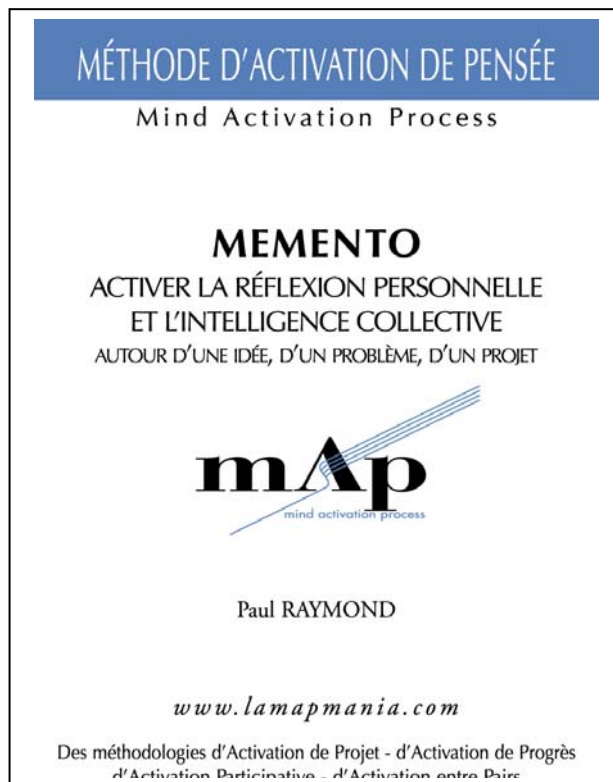
- Découvrir le mode de raisonnement qui conduit naturellement à l'émergence des solutions

Mise en place d'un plan d'action personnalisé

Coûts :

4360 €/jour ou 780 €/ participant
 - hors frais de déplacement et de séjour

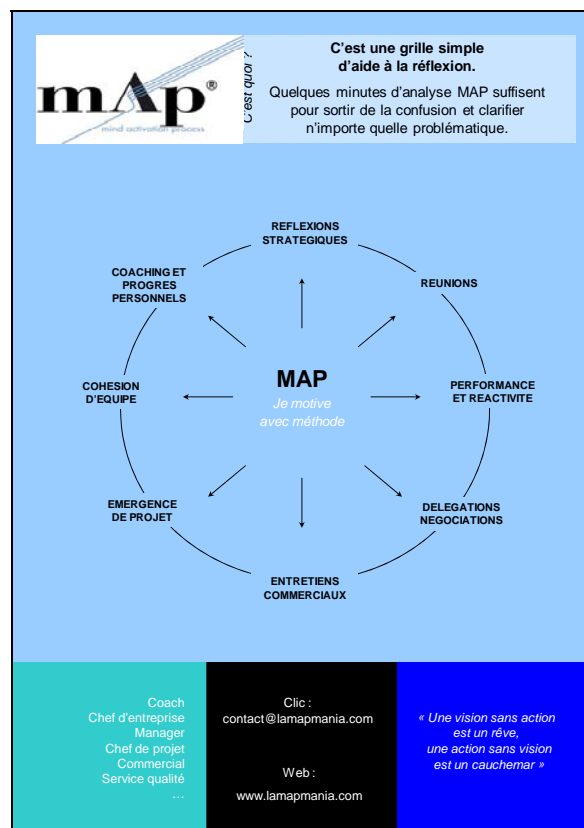
Les outils MAP
remis aux stagiaires



Un mini-mémento MAP (24 pages - format 7x10)



1^{ère} de couverture



4^{ème} de couverture

Un Bloc NOTE'MAP (30 feuillets - format A4)

« MAPez, Optimisez ! »



Optimisez votre Efficacité Relationnelle

Les clés de la communication interpersonnelle réussie

Préambule

Parfois, dans nos interactions, nous nous épuisons sans grand succès à essayer de comprendre notre interlocuteur et nous faire comprendre de lui, devancer ses besoins d'information, prodiguer de bonnes paroles et des conseils que nous pensons judicieux... Pourrions-nous nous y prendre autrement ? Sont-elles si simples à comprendre et faciles à maîtriser ces quelques clés qui font la magie de l'efficacité relationnelle ? Oui.

Personnes concernées

Toute personne qui souhaite améliorer au quotidien ses compétences et ses pratiques de communication.

Objectifs

Cette formation vous permet d'acquérir des outils concrets pour développer votre flexibilité à communiquer de façon efficace et pour développer vos ressources et celles des autres dans une situation de communication interpersonnelle.

Options pédagogiques

La pédagogie est très interactive et s'appuie sur des exercices de découverte et de mises en situation proposées par les participants. Les techniques utilisées sont essentiellement celles de la PNL (Programmation Neuro-Linguistique) et de l'AT (Analyse Transactionnelle)
Remise d'un manuel pédagogique.

Durée **Option 1** : 1 jour (6h30), pré requis : avoir suivi la formation Activateur d'intelligence

Option 2 : 2 jours (12h)

Options 1 & 2 : + 3 séances individuelles de suivi à distance, d'intégration et de progrès

Contenu

Découvrir et intégrer les comportements de l'Efficacité Relationnelle

Observer le langage non verbal de la personne et s'en servir pour :

- la mettre en confiance
- obtenir son écoute
- repérer les points de motivation

Décoder son langage verbal et s'en servir pour :

- préciser sa représentation
- renforcer sa positivité
- faciliter son changement

Développer des stratégies d'efficacité :

- savoir se mettre et se maintenir en disponibilité d'écoute
- l'observation
- la synchronisation verbale et non verbale
- le langage de précision
- la positivité

Créer, maintenir et optimiser les conditions de l'Efficacité Relationnelle

- faciliter la coopération de son interlocuteur
- gérer ses propres attitudes
- développer ses ressources et sa flexibilité relationnelle
- contourner les pièges de l'interaction
- se préparer à être efficace dans une situation de communication interpersonnelle progresser dans ses objectifs relationnels

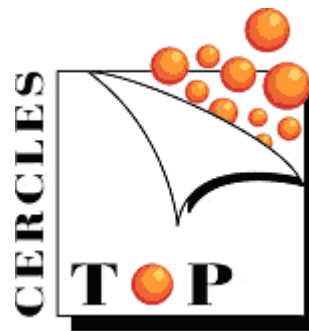
Mise en place d'un plan d'action

Coûts **Option 1** : 340 €/participant (6 à 12)

Option 2 : 650 €/participant (6 à 12)

ou : 2180 €/jour

- hors frais de déplacement et de séjour



Optimisez votre charisme en entretien et en groupe, simplement

Comment déployer et augmenter son charisme

Charisme ou Manipulation ?

Si quelqu'un nous fascine, nous impressionne ou nous fait peur, ce n'est pas du charisme. Le charisme attire le regard ou l'écoute sans être un appel à la soumission. Il nous donne l'intuition de quelque chose chez quelqu'un que nous avons en nous et qui demande à s'exprimer. De manière plus discrète, peut-être, mais qui demande à s'exprimer quand même.

Présence active ou Effort d'apparence ? Bougie ou Miroir ?

On ne force pas son charisme, sa force est en nous, naturellement. Il s'agit juste de ne pas le retenir, de se laisser le déployer. Et c'est cela qui peut s'éduquer.

L'intensité de notre charisme tient au regard que nous portons sur la situation en cours : si nous lui attribuons des enjeux que nous ne croyons pas pouvoir maîtriser, notre charisme s'efface – mais si nous nous mettons dans notre présence et activons quelques clés simples, notre charisme saura se montrer et produire ses effets.

C'est la différence entre : se positionner en miroir, qui reflète ce que nous croyons voir, et se positionner en bougie, qui rayonne de sa propre lumière.

Personnes concernées

Cadres, Dirigeants, Animateurs, Chefs de projet, Ingénieurs commerciaux.

Objectifs

Développer l'expression personnelle et spécifique de son propre charisme.

Accéder à une assurance simple et tranquille en situation exigeante, tout en générant la confiance chez soi et le sentiment de leur propre valeur chez ses interlocuteurs.

Options pédagogiques

La pédagogie s'appuie essentiellement sur des exercices de prise de conscience et de développement des ses ressources naturelles.

Un plan d'action est mis en place.

Un manuel pratique rappelle les angles abordés.

Durée **Option 1** : 1 jour (6h30), pré requis : avoir suivi la formation à la méthode MAP

Option 2 : 2 jours (12h)

Options 1 & 2 : + 3 séances individuelles de suivi à distance, d'intégration et de progrès (gratuites)

Contenu

Le charisme

- Ce qu'est le charisme, ce qu'il n'est pas
- Autodiagnostic

Les ressources du charisme

- Ce sur quoi il s'appuie
- Ce qui permet de le déployer
- Ce qui permet de le cultiver
- Les états d'esprit complémentaires
- L'observation des experts rencontrés
- Les techniques relationnelles
- Les techniques personnelles

Les ennemis du charisme

- La soumission et la rébellion
- L'envie et la rancœur
- La provocation et l'agressivité
- Le besoin de plaire et l'arrogance
- Le strass et la précipitation
- Le retrait et le laisser-aller
- Les croyances et le doute

Mise en place d'un plan d'action

Coûts **Option 1** : 340 €/participant (6 à 10)

Option 2 : 650 €/participant (6 à 10)

ou : 2180 €/jour

- hors frais de déplacement et de séjour



MAPez, *Optimisez !* votre manière de penser

Comment faire du stress un allié

Vrai problème ou Réel défi ?

Le stress n'est pas un appel au blâme de soi, des autres ou d'une cause externe, ni à la dépression. Jamais. C'est un appel à la réflexion et à la créativité pour chercher une autre réponse. Or, parfois, l'intelligence se trouve prise en défaut, parce que la situation paraît absurde, condamnable ou indigne. Ou, tout simplement, parce que c'est la première fois. Alors elle ne sait plus se mettre en distance et se poser les bonnes questions.

Mais les autres peuvent nous y aider. Et nous-mêmes pouvons les y aider si nous savons comment faire.

Personnes concernées

Toute personne qui souhaite développer son pouvoir personnel, dans le sens « être acteur de sa vie », et savoir aider les autres à le faire.

Objectifs

Développer ses ressources personnelles.
Acquérir des ressources intellectuelles : manière de réfléchir, de raisonner, d'être créatif et de décider.
Savoir les utiliser pour aider quelqu'un qui le demande.

Options pédagogiques

La pédagogie s'appuie essentiellement sur des exercices de prise de conscience, de développement des ses ressources naturelles et d'apprentissage de la méthode MAP.

Un plan d'action est mis en place.

Un manuel pratique rappelle les angles abordés.

Durée **Option 1** : 1 jour (6h), pré requis : avoir suivi la formation à la méthode MAP

Option 2 : 2 jours (12h)

Options 1 & 2 : + 3 séances individuelles de suivi à distance, d'intégration et de progrès

Contenu

Recadrer la notion de stress

- Ce qu'est le stress, ce qu'il n'est pas
- Le stress messenger
- Mettre en question plutôt que mettre en cause

Les ressources de la gestion du stress

- Les ressources personnelles
- Les ressources intellectuelles
- Les pratiques de relaxation et de gestion mentale
- Les pratiques d'hygiène de vie

Les comportements adverses

- Faire de la projection
- Rester seul dans son coin
- Laisser perdurer

L'écoute d'aide

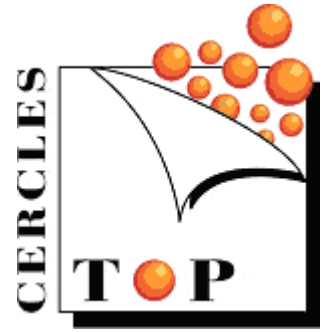
- Savoir aider par l'écoute
- Savoir le faire en groupe

Mise en place d'un plan d'action

Coûts

Option 1 : 340 €/participant (6 à 10) ou 2180€

Option 2 : 690 €/participant (6 à 10) ou 4360 €
- hors frais de déplacement et de séjour



Prestations MAP



« **Le temps c'est de l'argent, la réactivité c'est la survie, et la vitesse c'est le pouvoir** », ainsi parlait un dirigeant dans son discours inaugural.

Oui, bien sûr ...à condition qu'il n'y ait aucune précipitation ! Tout est là, la réflexion qui précède une prise de décision doit être rapide et en même temps posée, complète, et créative !

Et c'est bien là le défi : la chose à réfléchir atteint pratiquement toujours un niveau de **complexité que le cerveau humain ne peut gérer en solitaire**. Si l'union des efforts faisait la force des entreprises tayloriennes et la complémentarité des compétences la performance des entreprises apprenantes, seule la coopération des cerveaux peut maintenant donner suffisamment de vitesse et d'efficacité aux entreprises mondialisées.

Comment créer cette coopération des cerveaux quand un problème ou un défi à enjeu se présente ? Comment générer, le temps d'une réunion stratégique ou de groupes de travail*, **un fonctionnement des « cerveaux en réseau », aux idées pertinentes, percutantes et performantes ?**

La compréhension des mécanismes de l'intelligence opérationnelle permet cela. La méthode MAP qui en résulte accélère et optimise la **productivité des réflexions à fort enjeu**.

**émergence de projet partagé entre acteurs de cultures ou d'intérêts différents voire divergents, facilitation des groupes de travail pour le changement, des négociations, délégations, concertations, médiations...*

Vous pouvez demander la **participation d'un praticien MAP** pour conduire une réflexion opérationnelle lors d'une réunion ou d'un entretien à fort enjeu.

Sa prestation, équivalant à une demi-journée, comprend les entretiens de préparation (téléphoniques et/ou en face à face), la détermination de l'objectif précis sur lequel devra porter la réflexion à mener, la conduite de la réunion ou de l'entretien, un entretien de conclusion.

Le tarif* est de 1200 € ht. Si d'autres séances de réflexion opérationnelle sont prévues ou demandées en suivant, la prestation équivaut à une journée pleine, au tarif de 2180 € ht.

** hors frais de déplacement et de séjour*

« *MAPez, Optimisez !* »