



# Conduite de réunion (en présentiel)

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Managers et Commerciaux

Durée : 2 jours

**Objectif de la formation :** Gagner en confiance et en savoir être pour animer des réunions, acquérir plus d'aisance et d'efficacité dans leur conduite. Comprendre les spécificités des différents types de réunions et leurs enjeux afin de les utiliser à bon escient dans ses pratiques d'encadrant.

Anticiper, détecter et gérer les situations de tensions et de conflits lors de réunions afin de favoriser et maintenir un climat serein et bienveillant et d'atteindre les objectifs fixés.

## Thèmes développés :

La conduite de réunion est un art auquel vous ne pourrez échapper. Votre métier requiert des échanges plus ou moins réguliers avec vos collaborateurs. Échanges qui se matérialisent, entre autres, par l'organisation et le pilotage de réunions de travail plus ou moins formelles. Il s'agit là de la base d'une communication efficace, un pilier de l'intelligence collective.

- **Les clés de la réussite d'une réunion**
- **L'art de parler en public : méthode et entraînement**  
Occupation de l'espace en réunion / la gestuelle / la voix
- **Comment préparer et Structurer une réunion d'équipe**  
Préparation logistique / Préparation psychologique / le guide de réunion
- **La gestion du groupe**  
Comment être interactif et embarquer / Comment traiter les cas difficiles (rebel, retardataire, etc) / Comment traiter les résistances
- **Les moments clés**  
Bien démarrer la réunion / Bien conclure la réunion / Gérer les transitions
- **Les outils de l'animation de réunion : Paper, vidéo, slideshow...**
- **Les différents types de réunion**  
Team building / Information / Construction collective / Formation

**Pédagogie distancielle employée :** Exposés méthodologiques. Exemples commentés. Exercices d'appropriation en sous-groupes (breakout sessions). Debriefing. Evaluation.

**Consultant-animateur :** Professionnel formé aux techniques d'animation en présentiel et à distance avec expérience en entreprise dans une fonction commerciale.

**Lieu de la formation :** Bureaux du CjFL – 2ème étage de la Tour des Associations  
28 rue Saint Dominique 75007 Paris (Métro / RER C / Parking : Invalides) - Tél 01 44 18 98 62

**Coût de la formation :** 650 € HT / pers. Salle, équipement et déjeuners des participants pris en charge par le CjFL. Convention de formation entre le formateur et l'entreprise. Prise en charge possible par votre OPCO ou par le CjFL (vous renseigner).