

Questionner pour engager des alliances et des projets à fort potentiel d'impact

LES OBJECTIFS

1. Acquérir la posture et la méthodologie pour transformer les entretiens ou échanges « classiques » en rendez-vous qualifiés d'exploration et accéder aux véritables motivations d'engagement de clients, prospects ou partenaires.
2. Commencer à développer un référentiel de questions pertinentes spécifiques à son domaine d'activité et à ses objectifs.
3. S'entraîner entre pairs de différents métiers qui souhaitent développer des relations innovantes et transformantes avec leurs parties prenantes.

LE CONTENU DE LA FORMATION

Format : 2 jours en présentiel

Intervenant : Sébastien Marquant, facilitateur transition de modèle économique chez immaTerra et maître patricien en Questiologie®

Contenu jour 1

- Un monde en transition et des modèles économique en mutation qui invitent à revisiter les approches relationnelles.
- Découverte des grandes étapes d'un questionnement génératif.
- Comment créer des alliances plus fortes avec vos interlocuteurs ?
- Comment obtenir des rendez-vous d'exploration avec les bons interlocuteurs ?
- Démonstration avec un cas pratique d'un rendez-vous dit "d'exploration".
- Première mise en pratique en binôme.

Contenu jour 2

- Appropriation par la mise en pratique et le travail en binôme.
- Comment co-construire des offres/solutions à forte valeur ajoutée pour vous et vos parties prenantes ?
- Comment faciliter des engagements à fort enjeux chez vos parties prenantes ?
- Feuille de route et objectifs individuels pour la mise en pratique des apprentissages dans le quotidien de chaque participant.

DURÉE & HORAIRES

2 jours de formation soit 14h

Horaires : 9h-12h00

13h30 – 17h30

Questionner pour engager des alliances et des projets à fort potentiel d'impact

LIVRABLES & EFFETS ATTENDUS

- Un guide méthodologique qui permettra aux participants de poursuivre leur montée en compétence par la pratique au-delà des 2 premiers jours de formation ;
- Le support PDF avec les apports des 2 jours ;
- Des premières questions adaptées au contexte spécifique des participants ;
- Une feuille de route pour mettre en pratique les apprentissages ;
- La confiance pour faire évoluer sa posture et son approche pour initier des coopérations gagnantes avec ses interlocuteurs.

MODALITES D'EVALUATION

- Un questionnaire d'évaluation du positionnement à l'entrée et des besoins du participant est adressé en amont de la formation.
- Un questionnaire d'évaluation de la formation est administré au terme du cycle de formation.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques
- Exemples concrets
- Démonstration de mise en pratique
- Ateliers pratiques de mise en situation entre pairs et pour son propre cas
- Capitalisation des apprentissages

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour s'inscrire à la formation.

HANDICAP

Si vous êtes en situation de handicap, veuillez-nous le préciser pour que nous puissions vous accompagner au mieux dans le déploiement de votre formation.

TARIF

- Clients et sociétaires d'ImmaTerra, indépendants & structures de l'ESS : **790€ ht**
- Autres cas : 1 000€ ht

CLIQUEZ POUR VOUS INSCRIRE

 25-26 Novembre

 Rennes (proximité gare SNCF)



Si vous souhaitez vous pré-inscrire à une session et rester informé, remplissez [ce formulaire](#)

La qualité de la formation évaluée par les 10 derniers participants

(date dernière formation : nov 2024) :

4,6/5

