

Questionner pour engager

des alliances et des projets à fort potentiel d'impact

Programme de formation



Public & objectifs de la formation

Cette formation s'adresse à :

accompagnateurs des transitions ou toute personne portant ou accompagnant la dynamique de changement au sein de l'organisation : responsable RSE / innovation / partenariats / commercial / marketing ainsi que les consultants, animateurs de réseaux et facilitateurs amenés à questionner les organisations.

Prérequis :

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

Format & durée

2 jours de formation
Uniquement en présentiel

Questionner pour engager

1

S'outiller d'un répertoire de questions ouvertes et être capable de créer le cadre pour bâtir une alliance en adoptant une nouvelle posture

2

Formuler des quêtes engageantes et dynamiques pour guider les rencontres et projets

3

Muscler la posture et la méthodologie pour transformer les "échanges classiques" en rendez-vous qualitatifs d'exploration et accéder aux véritables motivations d'engagement des partenaires, clients ou prospects

4

Ancrer cette posture et s'entraîner entre pairs de différents secteurs

Formateurs :



Sébastien Marquant

Facilitateur de transition de modèle économique en coopération et maître patricien en Questiologie®

Référent Pédagogique



Cassandra Le Cozannet

Facilitatrice de transition de modèle économique par le questionnement et la coopération chez immaTerra

Contenu jours 1 & 2

Jour 1 :

Objectifs pédagogiques visés :

- Comprendre les approches relationnelles nécessaires pour mieux appréhender notre monde en transition et contribuer aux mutations des modèles économiques.
- Comprendre le potentiel des questions engageantes
- Explorer comment créer des alliances plus fortes avec vos interlocuteurs.
- Découvrir les grandes étapes d'un questionnement génératif.
- Savoir formuler une quête
- Identifier comment obtenir des rendez-vous d'exploration avec les bons interlocuteurs.

Jour 2 :

Objectifs pédagogiques visés :

- Ancrer la pratique des questions engageantes
- Découvrir un outil pour transformer son rendez-vous en "exploration" :
 - théorie,
 - démonstration & débrief en collectif
 - appropriation par la mise en pratique et le travail en binôme.
- Définir une feuille de route et des objectifs individuels pour la mise en pratique des apprentissages dans le quotidien de chaque participant.

A la fin des 2 jours :

- Un questionnement changé et ouvert
- Une posture d'entrée en alliance ancrée

Modalités pédagogiques & d'évaluation

Chaque session est équilibrée entre :

- Temps de découverte et d'apprentissage, en particulier au moyen d'exposés théoriques et méthodologiques, mais aussi de nombreux exemples d'organisations engagées dans la transformation de leur modèle économique
- Mise en pratique sur les cas des participants (solo, binôme, groupe)
- Temps de réflexion et de production et retour d'expérience entre pairs
- Analyse de la situation du participant et l'émergence de pistes d'évolution de sa posture.

Jalons pédagogiques :

- Un questionnaire d'évaluation de la situation et des besoins du participant est adressé en amont de la formation, afin d'en adapter le contenu au public présent.
- Chaque participant est invité à signer une feuille de présence au début de chaque session.
- Chaque journée de formation débute par un tour d'ouverture permettant d'exprimer ses attentes relatives à la journée, de faire un bilan sur le degré d'appropriation des contenus des jours précédents et de répondre aux éventuelles questions.
- Chaque journée de formation se termine par un tour de clôture où chacun est invité à exprimer ce qu'il a aimé, n'a pas aimé et a appris lors de la journée de formation, ainsi que la suite possible qu'il/elle envisage de lui donner.

Evaluation :

Un questionnaire d'évaluation de la formation est administré à chaud le 2ème jour et à froid quelques semaines plus tard.

Il porte sur la qualité et la pertinence du contenu, le niveau d'atteinte des objectifs, la pertinence des méthodes pédagogiques, la perception de la qualité du formateur et de l'organisation générale de la formation. En fin de questionnaire, l'apprenant dispose d'espaces d'expression ouverts pour apporter tout commentaire ou suggestion d'amélioration.

Dates, tarifs & accessibilité

Prochaine session 2026

Dates : Décembre 2026 à
Rennes

Lieu : Fédération Française du
Batiment, 7 boulevard Solferino,
(3 min à pied de la Gare)

Format & Horaires :

- 9h00-12h30 puis 14h00-18h00
- 2 jours de formation soit 15h

→ [Pré-inscription ici](#)
(formulaire Forms)

Tarifs :

- clients et sociétaires
d'immaTerra,
indépendants & structures
de l'ESS :
790€ HT par participant
- Autres cas :
1 000€ HT par participant

*Nous avons obtenu la certification
Qualiopi au titre de nos actions de
formation.*

Accessibilité & 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.

Qui contacter ?

Vous êtes intéressé.e par cette
formation et vous avez des questions
sur les possibilités de financement ?
Contactez :



Cassandra Le Cozannet
formation@immaterra.com
07 57 18 29 89

Ils en parlent !

Feedback des participants des précédentes sessions

"Une approche différente et plus ouverte pour aborder mes projets et ma façon d'accompagner les entreprises."

Marie, accompagnatrice

**Comment décrivez-vous
ce que cette formation
va vous apporter dans
vos missions ?**

"Cette formation va me permettre de changer de paradigme et d'assurer une alliance forte. Passer d'une relation client-fournisseur à partenaire en posant les bonnes questions"

Sébastien, Gestionnaire Grands Comptes

"Penser en question plutôt qu'en affirmation permet de décaler le jeu et donc de viser plus juste, de manière plus claire et structurée"

Marlène, Cheffe de Projet

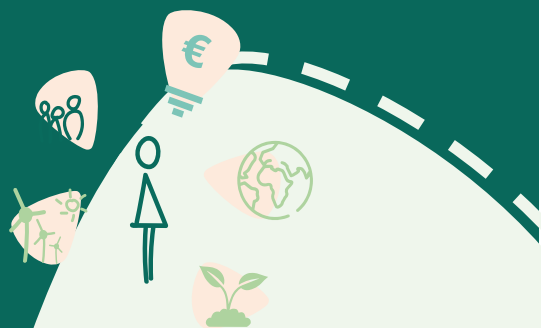
**L'atteinte des objectifs de la
formation évaluée par les
29 derniers participants**

(date dernières formations : nov 2025 et mars 2026) :

4,7/5

ImmaTerra accompagne les transitions depuis 2014

ImmaTerra, une équipe aux compétences multiples, aux parcours singuliers et complémentaires.



Ce qui nous relie :

La conviction que d'autres modèles économiques innovants et basés sur la **valeur produite** plutôt que sur le volume sont possibles !

10 ans d'accompagnement auprès des entreprises, collectifs et collectivités

qui se questionnent face à ce monde changeant et veulent amorcer la transformation de leurs activités dès aujourd'hui pour répondre aux enjeux de demain.

Une équipe pluridisciplinaire d'experts



Nous sommes présents sur l'ensemble du territoire avec 4 équipes locales :
Bretagne/Normandie, Pays de la Loire, Hauts-de-France/ Ile de France et Sud.

Nous avons obtenu la certification Qualiopi au titre de nos actions de formation. Cette certification atteste de la qualité des processus mis en œuvre par notre organisme de formation pour développer les compétences des personnes.



Merci

contact@immaterra.com

[immaterra.com](https://www.immaterra.com)

+33 6 84 49 47 98



Hauts-de-France & Île-de-France

06 98 38 59 47



Marie, Jean-Sébastien

Bretagne, Normandie & Île-de-France

06 18 38 07 68



Cassandre, Sébastien, Hervé, Heidi

Pays de la Loire

06 74 02 30 04



Hélène, Magali

Sud

06 84 49 47 98



Sophie