

# Formation : Savoir convaincre et donner envie de collaborer

Formation "Escape Game"

Formation pratique - 1j - 07h - Réf. ONV

Prix : 800 € H.T.



Les managers ont aujourd'hui un rôle essentiel pour amener les équipes à développer de nouvelles habitudes collectives. Cette formation leur donnera les bons leviers de communication permettant de développer les habiletés sociales de leurs collaborateurs et stimuler la dynamique collaborative du collectif.

## Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Maîtriser les bases de la communication
- ✓ Renforcer son éloquence pour convaincre
- ✓ Analyser le contexte de communication pour gagner en impact
- ✓ Identifier les leviers et les freins à la mise en place d'une collaboration efficace
- ✓ Engager le collectif par la stimulation de l'intelligence collective

## Public concerné

Managers, responsables et encadrants d'équipes hiérarchiques ou transverses.

## Prérequis

Aucune connaissance particulière.

## Méthodes et moyens pédagogiques

### Exercice

Exercices ludopédagogiques basés sur la logique d'un escape game traitant de la prise de parole et les processus collaboratifs.

### Méthodes pédagogiques

Pédagogie active et participative. Échanges collectifs, retours d'expériences, exercices d'application de différentes techniques de communication. Exercices collaboratifs de type "escape game".

### PARTICIPANTS

Managers, responsables et encadrants d'équipes hiérarchiques ou transverses.

### PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

### COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## Programme de la formation

### 1 Comprendre les bases de la communication

- Le schéma de la communication.
- La communication verbale et non verbale.
- Le feedback et l'importance de l'interaction.
- Les principes et techniques d'écoute active.
- Les techniques d'expression pour gagner en éloquence.

#### Exercice

Exercices ludiques collectifs de mise en pratique de techniques de communication. Débriefing collectif.

### 2 Savoir convaincre pour faire adhérer

- Analyser le contexte et les enjeux de la prise de parole pour préparer son argumentaire.
- Choisir le bon mode de communication selon ses interlocuteurs.
- Comprendre le rôle des différentes émotions et leurs impacts sur la communication.
- Savoir accueillir les émotions des autres dans un cadre professionnel.

#### Mise en situation

Simulations de prise de parole face à un collaborateur et/ou une équipe. Débriefing collectif sur les comportements adoptés.

### 3 Vivre et analyser le processus collaboratif

- Déconstruire ses représentations et ses croyances autour du phénomène collaboratif.
- Identifier les situations problématiques de collaboration au travail.
- Expérimenter les processus collaboratifs grâce aux mécaniques de l'escape game.

#### Exercice

Exercices collaboratifs en sous-groupe de type « escape game » : "la boîte" et "la course au symbole".

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

#### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

#### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse [psh-accueil@orsys.fr](mailto:psh-accueil@orsys.fr).

#### 4 Favoriser la collaboration par la communication

- Analyser l'impact des principaux facteurs communicationnels influençant les processus collaboratifs.
- Repérer les paramètres permettant d'agir sur le climat relationnel et de dynamiser la collaboration.
- Identifier les conditions favorables pour faire émerger l'intelligence collective.
- Engager et motiver son auditoire en donnant du sens.
- Utiliser les cinq leviers du désir pour engager le groupe dans une dynamique participative.

##### Exercice

Construction d'un plan d'action personnel sur les actions favorisant sa prise de parole et ses stratégies d'adhésion envers son auditoire.

## Dates et lieux

### PARIS LA DÉFENSE

2026 : 3 juin, 16 sep., 11 déc.