



QUESTIOLOGIE

LA BONNE QUESTION AU BON MOMENT

Master Class sur la Questologie©

Programme

Organisée par : Sèssi Hounkanrin, PCC, Coach professionnel certifié ICF et en questologie

Expert invité : Frédéric Falisse concepteur développeur de la Questologie©

Lieu

Université de Sherbrooke - Campus de Longueuil

150, place Charles-Le Moyne, bureau 200
Longueuil (Québec) J4K 0A8

Local 13310 situé au 13^e étage.

Accès routiers

Les différents accès routiers sont disponibles en ligne : <http://www.usherbrooke.ca/longueuil/campus/acces/>

Stationnement

Le Campus dispose d'un stationnement intérieur accessible par la rue Saint-Charles. <http://www.usherbrooke.ca/longueuil/campus/stationnements>

Cette Master Class s'adresse aux coaches, aux managers-coachs, RH et tous les professionnels qui utilisent le questionnement dans leur pratique professionnelle.

Les objectifs

Poser la bonne question au bon moment » est un levier de développement de nombreuses compétences, en matière de communication et de leadership.

La Master Class sur la Questiologie©, au travers de son programme de 2 jours adresse les conditions nécessaires d'activation de ce levier.

Sur ce premier niveau de compétences, les participants acquerront une confiance consciente de leur capacité de questionnement (ils sauront comment ils font de bonnes questions et comment poser la bonne question au bon moment). Cette confiance consciente renforcera la qualité de leur écoute sur le contenu et le processus de communication, affinera leur stratégie de questionnement et renforcera leur aptitude à créer des questions différentes.

La Master Class sur la Questiologie© – niveau 1 se développe selon « 3 axes + 1 » qui se complètent :

1. Les alternatives au « pourquoi »

- Repérer les 2 sens cachés du « pourquoi », prendre conscience de leurs impacts respectifs.
- Gérer les « pourquoi » : ceux que l'on reçoit, ceux que l'on émet. En fonction de l'objectif.

2. Les 4 Locus

- Identifier et expérimenter les 4 profils de questionneurs (les 4 Locus).
- Découvrir comment se bloque un dialogue, et comment le débloquent grâce aux Locus des questions.
- Multiplier les questions pour chaque Locus. Les sélectionner en fonction de la situation pour guider son interlocuteur, co-élaborer et créer de nouvelles solutions.

3. Les Gestes Mentaux

- Découvrir les Gestes Mentaux, leurs particularités, leurs nécessités et «pouvoirs » respectifs.
- Les appliquer pour stimuler la créativité personnelle ou d'équipe et générer de solides compétences de « résolution de problèmes ».
- Construire et tester des questions relatives à chaque Geste Mental en situation réelle.

4. Locus * Gestes Mentaux

- Combiner Locus et Gestes mentaux pour multiplier et sélectionner les questions les plus appropriées en fonction de l'interlocuteur et de la situation

Les + de cette formation

“Apprendre par la pratique” est la façon la plus efficace d'intégrer de nouvelles techniques. Aussi la formation propose des apports théoriques brefs pour dédier un maximum de temps à la pratique. Par ailleurs, la formation s'appuie sur les cas concrets proposés par les participants. Ce qui a pour double effet de leur apporter des solutions réellement intéressantes et de mettre à jour les conditions effectives de succès de ces techniques. La formation est à la fois intense, vivante et rapidement transformante.

Compétences visées

Développement individuel :

Renforcer son affirmation de soi, développer son leadership

- ✓ Fédérer, impliquer, mobiliser et générer la confiance individuelle et collective
- ✓ Augmenter l'impact de sa communication

Accompagnement, développement des potentiels.

- ✓ Optimiser son action en tant que facilitateur pour guider vers l'autonomie et la responsabilisation
- ✓ Guider par des questions pour identifier les objectifs, faire prendre conscience des enjeux, modéliser les ressources, visualiser les résultats
- ✓ Motiver : passer de la réflexion à l'action

Encadrement, management, leadership

- ✓ Déléguer et responsabiliser
- ✓ Faire émerger, initier et animer les complémentarités (coopération)
- ✓ Résoudre les conflits et gérer les relations émotionnelles

Créativité

- ✓ Libérer la créativité individuelle et d'équipe
- ✓ Générer des idées, innover
- ✓ Révéler les idées et solutions individuelles, les mettre au service de la réussite d'équipe

Négociation

- ✓ S'adapter au style de communication de son interlocuteur pour gagner son implication
- ✓ Construire une solution commune innovante et « win-win »

A l'issue de cette Master Class de 2 jours, les participants recevront un Diplôme attestant le niveau 1 de leurs compétences en Questiologie ©.

Pour toute information complémentaire, veuillez contacter Sèssi Hounkanrin à sessi@coachingopluriel.com ou au 514-991-4409

Au grand plaisir !