

Objectif du guide

Ce guide permet de répondre à 6 objectifs de la conduite de réunion (une méthode simple, claire et efficace).

La première partie permet de savoir définir le mode de réunion adaptée à l'objectif de travail (identification des différents types de réunions).

La deuxième partie, de maîtriser des méthodes et outils facilitant les travaux de groupe.

La troisième partie, de développer ses capacités à animer une réunion en favorisant la mobilisation des participants et la progression du groupe.

La quatrième partie, de savoir identifier ses points forts et ses axes de progrès.

La cinquième partie, d'appliquer des techniques simples pour maîtriser les participants difficiles.

La sixième partie, de gérer les perturbations d'ordre comportemental.

Sommaire

Chapitre 1 : LA TYPOLOGIE DES REUNIONS

Nous pouvons constater, qu'il existe différents types de réunions à animer pour atteindre un objectif de travail. Nous pouvons les identifier en 5 types différents. Il est important de noter, qu'une réunion de travail ne doit pas excéder plus d'une heure (éventuellement 2 heures maximum), en effet, au-delà de cette durée, l'attention du groupe est moindre et donc moins productive.

1.1 - La réunion « d'information »

- Type descendante
L'objectif étant de donner de l'information. Il n'y a pas de débat. Le seul inconvénient et la difficulté à faire passer le message.
- Type ascendante
L'objectif est de recueillir de l'information. Ceci amène à un dialogue et interview du groupe de travail. Une difficulté, celle de rester neutre.

1.2 - La réunion « de débat »

L'objectif de cette réunion est d'échanger sur des opinions, des positions. Souvent appliquée dans les entreprises afin d'aboutir à une prise de décision. En outre, la discussion peut correspondre à une phase lors d'une réunion de résolution de problèmes.

1.3 - La réunion « résolution de problèmes »

L'objectif n'est autre que l'obtention de la solution afin de résoudre le problème. L'étape étant d'exposer le problème, pour une ouverture du débat et discussion avec le groupe. Ceci aboutissant à une décision.

1.4 - La réunion « de négociation »

L'objectif est d'aboutir à un accord commun. La réunion se positionne autour d'un débat souvent contradictoire et ceux dans le but d'arriver à une décision. Il s'agit d'une stratégie gagnant-gagnant.