



Frédéric Demarquet – Si Institut

06 16 45 23 79
contact@si-institut.com

www.si-institut.com

SIRET N° 440 715 159 00024

OF N° 117 539 082 75

Programme de formation

Ajouter les systémiques intégratives à ses pratiques d'accompagnant des personnes et des groupes, niveau 1

Programme en distanciel

Comment utiliser au mieux les techniques et outils issues des trois approches systémiques (Palo Alto, Orienté Solution et Orienté Objectif) dans son métier d'accompagnant des personnes et des groupes

Compétences visées : renforcer ses compétences de coach, consultant, mentor et facilitateur avec les approches systémiques appliquée aux entreprises et aux particuliers.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les spécificités des trois approches systémiques
- Booster son agilité d'accompagnant
- Savoir adapter efficacement ses stratégies d'accompagnement aux différents acteurs et contextes

- Intégrer les outils et techniques des trois approches à ses pratiques
- Mieux gérer les résistances au changement
- Savoir aborder efficacement les situations délicates ou bloquées
- Développer une posture équilibrée entre respect de la vision du monde et interventionnisme

Moyens pédagogiques :

- Cours par module permettant des travaux d'intersession
- Pédagogie participative et active
- Nombreuses illustrations et études de cas issues des organisations
- Travail sur les cas apportés par les participants
- Ateliers d'entraînement en sous-groupes (modalités variées)
- Débriefing et supervision personnalisés
- Prescriptions de tâches en intersessions
- Chaque module offre la possibilité d'acquisition de méthodes, de techniques et d'outils utilisables immédiatement

Public concerné : coachs, consultants, mentors, facilitateurs (autres professionnels de l'accompagnement des personnes et des groupes)

Prérequis :

- Être formé a minima à l'une des quatre pratiques suivantes : coaching, consulting organisationnel, facilitation, mentoring (ou une pratique similaire)
- Avoir une pratique de l'accompagnement au moment de la formation

Groupe : 6 à 12 stagiaires en distanciel

Durée : 42 heures

Dates : voir le planning sur le site www.si-institut.com

- Disponible en intra ou sur commande pour un collectif

Horaires : 9H00 – 12H30 ou 14h30 – 18h00

Tarifs :

- Indépendants et entreprise de moins de 10 salariés : 1680€
- Entreprises de plus de 10 salariés : 2760€

Animé par Frédéric Demarquet et Karine Aubry (voir biographies en fin de programme)

Programme complet :

Nouveau programme « Ajouter les systémiques » par module

Module 1 : Le constructivisme, indissociable de la systémique

- **Apports théoriques et réflexifs**
 - Qu'est-ce qu'un système ?
 - Le constructivisme
 - Les notions de réalités
 - Tout est collaboration

- **Méthodologies immédiatement applicables**
 - Les attitudes posturales SECQI
 - Introduction au questionnement stratégique
 - Technique du plateau et de l'entonnoir
 - Les questions horizontales et verticales

Module 2 : introduction à la systémique (le pragmatisme pour gérer la complexité)

- **Apports théoriques et réflexifs**
 - La circularité, la rétroaction et les redondances
 - Les co-influences comportementales
 - Théorie des systèmes et implications stratégiques
 - Equilibres fonctionnels et dysfonctionnels
 - Les différents types de changements

- **Méthodologies immédiatement applicables**
 - La matrice des constructions systémiques
 - Le scanner dynamique systémique
 - Le fractionnement stratégique du problème
 - Equilibrer prévision et régulation

Module 3 : introduction au modèle Palo Alto

- **Apports théoriques et réflexifs**
 - Historique du modèle Palo Alto
 - Les principes du « non agir »
 - Qu'est-ce que « faire toujours de la même chose »
 - Notions de tentatives de solutions, de thème, d'implicite bloquant et de 180°

- **Méthodologies immédiatement applicables**
 - La grille de recherche d'informations Palo Alto
 - La matrice et le mapping Palo Alto
 - Repérage des éléments cognitifs participants au maintien des tentatives de solution

- De la collecte des tentatives de solutions au thème ou à l'implicite bloquant
- Introduction à l'élaboration d'un 180°
- Initiation au freinage paradoxal

Module 4 : le modèle Palo Alto, suite

- **Apports théoriques et réflexifs**
 - Les trois types de tentatives de solutions : résolution, adaptation et injonctif
 - Le potentiel de changement et les personnes avec lesquelles travailler
 - D'une expérience émotionnelle à un changement souhaité
 - La mobilisation d'une personne vers le changement
 - Enjeux du changement et démarche réaliste

- **Méthodologies immédiatement applicables**
 - La boussole des tentatives de solutions
 - Sortir du cercle vicieux par un juste mouvement
 - La régulation et la consolidation
 - Ebauches de prescriptions de tâches

Module 5 : la gestion de la résistance (aux changements et à la relation)

- **Apports théoriques et réflexifs**
 - La résistance : définition et construction
 - Les différentes positions des clients face à la démarche d'accompagnement
 - Relations symétriques et complémentaires
 - Utilisation de l'intelligence émotionnelle

- **Méthodologies immédiatement applicables**
 - Technique de l'aïkidoka
 - Le jeu des positions
 - Le désamorçage de la résistance
 - Rupture des ascensions symétriques

Module 6 : introduction au modèle Orienté Objectif

- **Apports théoriques et réflexifs**
 - Genèse du modèle Orienté Objectif
 - Les dynamiques individuelles et de groupe
 - Approche intégrative et modèle Orienté Objectif
 - Différences et correspondances avec le modèle Palo Alto

- **Méthodologies immédiatement applicables**
 - La cartographie Orienté Objectif
 - Savoir définir les zones d'intervention pertinentes
 - La grille d'analyse des influences
 - Savoir jouer des acteurs freins et leviers

Module 7 : le modèle Orienté Objectif, suite

- **Apports théoriques et réflexifs**
 - Le bon niveau d'attentes et de besoins des clients et prospects
 - Les liens systémiques entre objectifs
 - Objectifs de moyen et objectifs de fin
 - Les objectifs parasites inconscients

- **Méthodologies immédiatement applicables**
 - Les niveaux d'objectifs ou l'ascenseur des objectifs
 - Questionnement stratégique adapté aux niveaux d'objectifs
 - Du problème à l'objectif et de l'objectif au problème
 - Croisement des niveaux d'objectifs et du scanner systémique

Module 8 : initiation au modèle Orienté Solution

- **Apports théoriques et réflexifs**
 - Historique du modèle Orienté Solution
 - Les exceptions aux problèmes et leur utilisation stratégique
 - La contamination du système par les exceptions et la solution
 - La posture spécifique Orienté Solution

- **Méthodologies immédiatement applicables**
 - Le questionnement stratégique Orienté Solution
 - La Question Miracle dans toute sa subtilité
 - La gestion délicate du retour au problème
 - Entraînement postural

Module 9 : choix des approches et introduction aux croisements possibles

- **Apports théoriques et réflexifs**
 - Les indicateurs de choix
 - Le client / superviseur
 - Pourquoi les croisements de modèles ?
 - Le sur-mesure du sur-mesure

- **Méthodologies immédiatement applicables**
 - La synchronisation de la construction stratégique
 - Entendre ce que les clients nous soufflent
 - Quelques grandes tendances de croisement des modèles
 - Passer d'un modèle à l'autre dans le même accompagnement

Module 10 : la communication stratégique ou comment maîtriser son influence dans les interactions

- **Apports théoriques et réflexifs**

- On ne peut pas ne pas influencer
 - L'influence volontaire assumée
 - La puissance des implicites
 - La posture stratégique du systémicien
- **Méthodologies immédiatement applicables**
 - Apprendre à repérer les implicites des clients et à les utiliser stratégiquement
 - Prendre conscience de ses propres implicites
 - Utilisation stratégique d'implicites positifs
 - Développement de la palette interactionnelle
 - Le stretching relationnel ou l'utilisation de différentes positions dans l'interaction

Module 11 : initiation aux approches paradoxales

- **Apports théoriques et réflexifs**
 - Historiques des paradoxes communicationnels
 - La double-contrainte
 - Les injonctions paradoxales
 - Les doubles-contraintes stratégiques positives
- **Méthodologies immédiatement applicables**
 - Sortir des doubles-contraintes et injonctions paradoxales proposés par les clients et prospects
 - Accompagner les clients à se défaire des doubles-contraintes et injonctions paradoxales qu'ils subissent
 - Utilisation stratégique de doubles-contraintes positives
 - Retour sur le freinage paradoxal

Module 12 : Le stretching cognitif ou comment agir sur les éléments de vision du monde qui entretiennent les problèmes ou entravent l'atteinte des objectifs

- **Apports théoriques et réflexifs**
 - Point sur les théories cognitives
 - Equilibre leading / pacing
 - Les différents types de recadrages de sens
 - Les recadrages à spectre large et réduit
- **Méthodologies immédiatement applicables**
 - Repérage des éléments à recadrer
 - Le choix du recadrage pertinent
 - Synchronisation, précautions oratoires et recadrages
 - De l'intention à la construction du recadrage
 - Storytelling et recadrage
 - Techniques spécifiques de recadrages

Biographie des intervenants :

Coach, praticien en thérapie brève, consultant, facilitateur, superviseur, formateur et conférencier, **Frédéric Demarquet** fonde et dirige le Si Institut. Dans ce cadre, il accompagne des personnes, des équipes, des services et des organisations dans leur développement et la résolution des problèmes « humains ». Il forme de nombreux professionnels de l'accompagnement aux systémiques intégratives qu'il modélise et supervise des coachs individuellement ou en groupe. Il enseigne la systémique et les pratiques de coaching et de facilitation dans plusieurs universités. Il est auteur et co-auteur de plusieurs livres dont le « Manuel Systémique d'accompagnement de la personne », aux éditions l'Harmatan.

Coach en accompagnement individuel, praticienne en thérapie brève et formatrice, **Karine Aubry** accompagne depuis 2010 les cadres, managers, dirigeants et entrepreneurs, à faire mieux au lieu de faire plus. Avec l'envie d'explorer et comprendre ces relations interpersonnelles au travail, elle se forme à partir de 2008 au coaching, à l'intelligence émotionnelle et à l'approche systémique. Spécialisée dans l'accompagnement des difficultés et défis au travail, elle aide managers et cadres à développer leurs ressources et à trouver un meilleur équilibre. Elle forme également des professionnels de l'accompagnement aux techniques du coaching. Partenaire du Si Institut, elle est co-auteure du livre « Essaye encore ! Ou comment déjouer les pièges relationnels au travail avec l'approche Palo Alto », aux éditions Enrick B.

Contact : Frédéric Demarquet

06 16 45 23 79

contact@si-institut.com

www.si-institut.com
