

FICHES METHODOLOGIQUES SUR LES REUNIONS

FICHE TECHNIQUE SUR LES REUNIONS D'INFORMATION DESCENDANTE

OUVERTURE

- Présentation ou rappel de ses fonctions ou de son statut.
- Présentation de l'objet de l'information.

DEROULEMENT

- Exposé du contenu de l'information avec si nécessaire rappel des faits, présentation des solutions ou des directives à mettre en application.
- Procéder au feed-back en donnant la parole à l'auditoire pour que toutes les questions possibles soient posées ; en donnant des explications supplémentaires et des précisions.

TECHNIQUE DE L'ANIMATEUR

- Se préparer à tous les niveaux : Connaissance du dossier ; s'affermir psychologiquement.
- Préparer un exposé clair, ordonné et convainquant.
- Ordonner avec fermeté la phase des questions

FICHE TECHNIQUE SUR LES REUNIONS D'INFORMATION ASCENDANTE

OUVERTURE

- Se présenter aux membres du groupe
- Présentation du thème
- Préciser son rôle de neutralité et de régulation

DEROULEMENT

- **Phase 1** : Faire parler chacun, recueillir tous les avis.
- **Phase 2** : Reformulation pas à pas des avis
- **Phase 3** : Synthèse finale

TECHNIQUE DE L'ANIMATEUR

1) Présentation du thème :

- Ne pas prendre parti.
- Considérer le thème comme un fait constaté, établi et objectif.
- Considérer les participants comme témoins du phénomène et dont les avis sont nécessaires à sa classification.
- Se présenter soi-même comme ayant l'intention d'aider le groupe tout en restant neutre sur le fond.

2) Phase d'interview :

- Multiplier les appels à la participation.
- Encourager les silencieux.
- Etre à l'écoute.
- Ne pas émettre de jugement.
- Ne pas marquer plus d'intérêt pour tel ou tel participant.
- Prendre toutes les opinions avec une égale considération.

FICHE TECHNIQUE SUR LES REUNIONS DE NEGOCIATION

OUVERTURE

- Présentation ou rappel de ses fonctions ou de son statut.
- Présentation de l'état existant ou antérieur
- Présentation des objectifs à atteindre

DEROULEMENT

- Sondage des demandes des participants.
- Recherche des points d'accord : Insister sur la nécessité de faire des concessions mutuelles.
- Rechercher les zones d'incertitudes de l'adversaire : Les zones de crainte (rassurer, promettre, garantir) ; les zones d'ignorance (informer, apporter des faits, des rectifications) ; les zones d'incompréhension (expliquer, donner des motifs...)
- Faire une offre : Le procédé consiste à consentir un certain sacrifice en espérant par là donner une preuve de bonne volonté et recevoir quelque chose en réciprocité.
- Recueillir le consentement.
- Procéder au bilan : Les points d'accord, les divergences à traiter.

TECHNIQUE DE L'ANIMATEUR

- Faire preuve d'une grande écoute.
- Ne jamais réagir avec hostilité.
- Adopter un comportement assertif.
- Procéder à des synthèses à chaque avancée.
- Soigner ses arguments.

FICHE TECHNIQUE SUR LES REUNIONS DE DECISION

OUVERTURE

- Présentation et qualification des participants.
- Définition des objectifs de la réunion.
- Définition du rôle de l'animateur et de la manière dont il entend conduire la réunion.

DEROULEMENT

- Phase d'échauffement et de confrontation des opinions (tour de table)
- Synthèse des opinions : Constat des convergences et des divergences
- Faire travailler le groupe sur les conséquences de chacune des opinions.
- Inciter le groupe à rechercher activement une solution commune
- Synthèse finale (solution adoptée ou constat des désaccords)

TECHNIQUE DE L'ANIMATEUR

Deux grandes opérations permanentes :

- La reformulation des opinions individuelles pour faciliter l'expression, renforcer l'écoute et stimuler les interactions.
- La synthèse à tous les niveaux : Synthèse d'une intervention un peu longue ; synthèse entre plusieurs opinions ; synthèses partielles ; synthèse finale.

FICHE TECHNIQUE SUR LES REUNIONS DE CREATIVITE

OUVERTURE

- Exposé du problème
- Préciser les règles de base : C'est la quantité des idées qui compte et non la qualité ; l'imagination est au pouvoir ; tout jugement est interdit ; le pillage des idées est autorisé ; préciser éventuellement la méthode de travail qui sera utilisée.
- Préciser son rôle de neutralité.

DEROULEMENT

- **Phase 1** : Production des idées, soit individuellement, puis mise en commun en grand groupe, soit directement en grand groupe.
- **Phase 2** : Relancer, dégager des pistes, essayer de faire émerger d'autres idées, jouer sur les associations d'idées.
- **Phase 3** : Remercier les participants et dire quand et comment une suite sera donnée.

TECHNIQUE DE L'ANIMATEUR

- Créer une bonne ambiance
- Présenter le problème sous forme de question : « **comment faire pour...** »
- Etre directif sur la forme et non sur le fond
- Ne pas participer à la discussion
- Encourager, reformuler, résumer...
- Faire respecter les règles de base.

