

NOS FORMATIONS AU MANAGEMENT



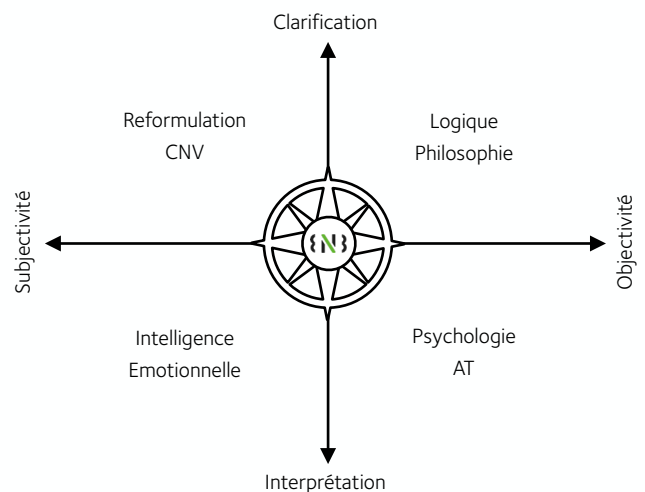
v2205

**PLUTÔT QUE D'AVOIR LE DERNIER MOT,
POURQUOI NE PAS AVOIR, DEMAIN,
LA DERNIÈRE QUESTION À PLUS FORTE VALEUR AJOUTÉE ?**

LA THÉORIE DU PAS-DE-CÔTÉ

À l'heure où les approches émotionnelles et psychologiques se font concurrence sur le front des outils managériaux, chacun ayant ses affinités et ses préférences, Noetic Bees développe **une approche en forme de pas-de-côté** pour répondre aux écueils que ces deux approches peuvent générer :

- ▶ lorsque l'intelligence émotionnelle au prétexte de l'empathie se déconnecte du terrain,
- ▶ ou lorsque l'approche psychologique, au prétexte du soin, devient dogmatique.



LA PHILOSOPHIE : UNE RÉPONSE AUX BIAIS COGNITIFS

Un biais cognitif est une distorsion du traitement de l'information : une déviation systématique de la pensée logique et rationnelle par rapport à la réalité que nous percevons. Les biais cognitifs sont donc à l'origine de nombre d'erreurs, alors même que nous pouvons être de bonne foi et que nous pensons être logique et rationnel dans l'analyse : en un mot, objectifs.

Dans un contexte de management, il est important de savoir repérer ces biais, à la fois les nôtres et ceux de nos collaborateurs, pour y répondre par des techniques qui agissent comme une forme d'ascèse intellectuelle : une cure. Nos formations expertes répondent à cet enjeu.

On pourrait voir dans l'histoire des idées philosophiques une histoire des méthodes qui permettent de répondre à certains des biais cognitifs : le philosophe s'étonne, il produit une suspension de son jugement pour l'interroger à nouveau frais, au regard de nouveaux faits, dans un dialogue nourri avec des thèses adverses.

Chez Noetic Bees, nous avons pris cette idée au pied de la lettre, en corrélant les méthodes de questionnement et de pensée de certains philosophes avec certains biais cognitifs fréquents.

Plus de renseignements : 0 671 018 507 | contact@noeticbees.com | <http://www.noeticbees.com>

NOS FORMATIONS AU MANAGEMENT



NOTRE LEIT-MOTIV

AVEC HUMOUR ET PRÉCISION, TRANSMETTRE LE SAVOIR-FAIRE DES PHILOSOPHES

Vous vous familiariserez avec un référentiel et des techniques qui, pour certaines, nous viennent d'un passé vieux de 2500 ans...

L'ESPRIT CRITIQUE - COMPÉTENCE CLÉ

La capacité d'analyse et la pensée critique (critical thinking and analysis) sont en 3e position des compétences essentielles 2022 selon le World Economic Forum.

Considérée comme un puissant outil de management, cette compétence permet d'accroître la valeur de l'argumentation et du débat, de résoudre des problématiques de manière plus créative, autonome et efficace, et de faciliter les prises de décision. elle répond aux problématiques métiers des managers, commerciaux, coachs et facilitateurs.

DÉVELOPPER L'ART DE POSER DE BONNES QUESTIONS POUR ÊTRE AGILE COGNITIVEMENT

- Contre le biais de croyance, utiliser l'inférence logique pour engager dans l'action les parties prenantes en éclairant le sens de leurs décisions. | Identifier vos croyances et celles de vos interlocuteurs, leurs impacts dans les inductions et les déductions que nous faisons pour interroger les autres et nous questionner, et gagner ainsi en impact dans les questions que nous posons.

ANALYSER DES SITUATIONS COMPLEXES : DÉVELOPPER L'ART DE BIEN DISCERNER POUR ADOPTER UNE « POSTURE META » ET DÉVELOPPER DIFFÉRENTES PERSPECTIVES D'UNE MÊME SITUATION.

- Contre le biais de rasoir d'ockham (simplification), utiliser la pharmacologie pour gagner en nuance dans l'analyse. | Distinguer ce qui relève de questions « bouc émissaire » (faux-problème) dans nos analyses et comportements pour clarifier de vraies questions. T3 2022
- Contre le biais de perception sélective, utiliser la problématisation – PST et PLOR – pour éviter les angles morts dans l'analyse. | Ne pas passer à côté des questions clés d'un projet au prétexte que l'on privilégie notre expérience, nos centres d'intérêts, nos valeurs.

* Un module complémentaire sur la posture du questionneur est prévu pour les stagiaires non-sensibilisés aux enjeux des émotions et de l'écoute

PRINCIPE PÉDAGOGIQUE DE NOS FORMATIONS D'EXPERTS

- Nous développons des techniques managériales qui nécessitent d'être ancrées dans la pratique : au-delà du temps d'apprentissage de la technique, nous déployons du temps d'ancrage individualisé auprès des stagiaires.
- Ce dispositif peut prendre la forme d'un coaching digital, fait d'exercices et de mise en situations – challenge terrains et / ou d'un coaching individualisé, présentiel ou téléphonique, sur des mises en situation concrètes des stagiaires dans leurs quotidiens.

Plus de renseignements : 0 671 018 507
contact@noeticbees.com | <http://www.noeticbees.com>



ANALYSER DES SITUATIONS COMPLEXES : L'ART DE DISCERNER POUR BIEN DÉCIDER

CONTRE LE BIAIS DE PERCEPTION SÉLECTIVE DÉVELOPPER SON ESPRIT CRITIQUE PAR LA PROBLÉMATISATION

OBJECTIFS

Le biais de perception sélective est la tendance à interpréter de manière sélective ce que l'on observe ou entend, en fonction de notre propre expérience, de nos centres d'intérêt, de nos valeurs et notre situation sociale. La problématisation, qui permet d'explorer les impensés et les questions inaperçues, vous permet de gagner en **esprit critique** et d'accroître la valeur des échanges et de l'argumentation.

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable

- de maîtriser les principes de la problématisation et du PST,
- d'utiliser ces techniques dans son activité professionnelle,
- d'engager ses collaborateurs en provoquant des pas de côtés facilitant le discernement.

PROGRAMME

Découvrir la problématisation

- Définir et reconnaître la problématisation et le PST
- Comprendre la finalité de la problématisation

S'approprier la problématisation

- S'entraîner à écrire une problématisation
- Décoder une problématisation
- Poser la bonne question à forte valeur ajoutée

Utiliser la problématisation sur le terrain

- Utiliser la problématisation « entre pairs
- Utiliser la problématisation « sur son terrain professionnel »

Les + de la formation

- ▶ Pédagogie inversée pour une participation active du stagiaire.
- ▶ Séquences d'e-learning
- ▶ Séquences courtes d'e-learning qui mobilisent le stagiaire tout au long du parcours et l'aident à ancrer ses nouvelles connaissances

PUBLIC

Managers, consultants, commerciaux, facilitateurs, coaches

PRÉREQUIS

Exercer une activité managériale ou être en situation de relation client

MODALITÉS

Formation en distanciel
e-learning et classe virtuelle

Mini 5 - Maxi 10 stagiaires par session
En intra-entreprise
Présentiel & Inter-entreprises | sur demande

DURÉE | PARCOURS

Estimation

17h sur 11 semaines

45 séquences d'e-learning
5 séances collectives de 2h

DÉLAI D'ACCÈS

1 session tous les 2 mois
Nous contacter pour les dates à venir

PMR - PSH

Accessibilité | Nous contacter

TARIF STANDARD

1700 € NET/STAGIAIRE

SUIVI PERSONNALISÉ

par un consultant formateur philosophe

ÉVALUATIONS

des acquis et de la qualité de la formation

Attestation de formation

Plus de renseignements : 0 671 018 507 | contact@noeticbees.com | <http://www.noeticbees.com>