

LES GROUPES DE CODEVELOPPEMENT PROFESSIONNELS

INTELLIGENCE COLLECTIVE

INTERNESS CONSULTING
Building Business Performance



**LE GROUPE DE CODEVELOPPEMENT
PROFESSIONNEL EST UNE APPROCHE DE
FORMATION QUI MISE SUR LE GROUPE ET
SUR LES INTERACTIONS ENTRE LES
PARTICIPANTS POUR AMÉLIORER LA
PRATIQUE PROFESSIONNELLE***

*** DEFINITION PAYETTE & CHAMPAGNE "LE GROUPE DE CODEVELOPPEMENT PROFESSIONNEL"
PU DU QUEBEC**



**À QUI
S'ADRESSE
LE CODEVELOPPEMENT?**



COMMERCIAUX



MANAGERS COMMERCIAUX



**EQUIPE NATURELLE
MULTI- SECTEUR**



GROUPE PROJET

LES 4 LEVIERS DU CODEVELOPPEMENT

DE PUISSANTS
LEVIERS
PEDAGOGIQUES
INTÉGRÉS DANS
UNE COMMUNAUTÉ
D'APPRENTISSAGE



L'APPROCHE PAR LES CAS & LA PRATIQUE

CHAQUE PARTICIPANT VA POUVOIR TRAVAILLER SUR UN CAS RÉEL ET PERSONNEL
QUI L'IMPLIQUE PARTICULIÈREMENT

LA DYNAMIQUE DE GROUPE

CHAQUE PARTICIPANT VA TOUR À TOUR POUVOIR ÊTRE « COACHÉ » DANS LE
PROCESSUS DE TRAVAIL ET CONSULTANT DE SES COLLÈGUES

L'ACTION LEARNING

PAR L'EXPÉRIMENTATION SUR LE TERRAIN DES SOLUTIONS PROPOSÉES ET LE
RETOUR D'EXPÉRIENCE À CHAQUE SÉANCE

LE COACHING

PAR LA MISE EN PLACE D'UN CADRE D'APPRENTISSAGE BIENVEILLANT ET SANS
JUGEMENT, LA RÉGULATION DES ÉCHANGES, L'ACCOMPAGNEMENT DE LA
SPIRALE D'ÉVOLUTION DE CHACUN ET LA RÉDUCTION DES ANGLES MORTS



COMMENT SE DÉROULE UNE SÉANCE DE CONSULTATION DE CODEVELOPPEMENT ?

- 1 LE COLLABORATEUR COACHÉ PRÉSENTE LE CONTEXTE DE LA SITUATION CLIENT QU'IL SOUHAITE TRAVAILLER**
- 2 LES COLLABORATEURS CONSULTANTS POSENT DES QUESTIONS DE CLARIFICATION ET D'APPROFONDISSEMENT**
- 3 LE COLLABORATEUR COACHÉ REFORMULE LE CONTRAT DE CONSULTATION**
- 4 LES COLLABORATEURS CONSULTANTS REPRENENT LEUR QUESTIONNEMENT EN INTÉGRANT LE CONTRAT**
- 5 LES COLLABORATEURS CONSULTANTS PARTAGENT LEUR DIAGNOSTIC ET LEURS RECOMMANDATIONS**
- 6 LE COLLABORATEUR COACHÉ CONSTRUIT SA SOLUTION SUR LA BASE DES RECOMMANDATIONS DU GROUPE**
- 7 LE GROUPE FORMALISE LES ENSEIGNEMENTS ET APPRENTISSAGES APPORTÉS PAR CE CAS**



CODEVELOPPEMENT

LES CONDITIONS DE RÉUSSITE

UNE PRÉSENTATION DU DISPOSITIF EN AMONT AU MANAGEMENT ET AUX COLLABORATEURS

DES PARTICIPANTS VOLONTAIRES

DES OBJECTIFS DE PROGRÈS FORMALISÉS (AFFAIRES ET OU SUJETS D'EFFICACITÉ TRANSVERSES À L'ÉQUIPE)

DES RÈGLES DU JEU PARTAGÉES (PRÉSENCE, ENGAGEMENT, PARLER VRAI, BIENVEILLANCE, NON JUGEMENT, CONFIDENTIALITÉ)

UN RYTHME LÉGER ET RÉGULIER :

SÉANCE COURTE 1 JOURNÉE

RÉGULIÈRE (RYTHME ADAPTÉ AU BESOIN DU CLIENT ENTRE 6 SEMAINES ET 1 TRIMESTRE) SUR 4 À 6 SÉANCES

UNE MISE EN ŒUVRE DU PLAN D'ACTION ENTRE LES SÉANCES

UN RETOUR D'EXPÉRIENCE SYSTÉMATIQUE A CHAQUE SÉANCE

UNE TAILLE DE GROUPE DE 5 À 8 PARTICIPANTS SUR UNE JOURNÉE



CODEVELOPPEMENT

UNE FORTE IMPLICATION ET RESPONSABILISATION DES PARTICIPANTS DANS LA DÉMARCHE

RENFORCE LE COLLECTIF, L'IDENTITÉ ET LES RÉFÉRENTIELS COMMUNS

DÉMARCHE QUI RÉVÈLE LA PUISSANCE ET L'IMPORTANCE DU COLLABORATIF ET DU COLLECTIF

UNE PERTINENCE PÉDAGOGIQUE MAXIMALE CAR TRAVAIL SUR LE CAS RÉEL DE CHACUN

INTÈGRE TOUTES LES DIMENSIONS D'APPRENTISSAGE SAVOIR, SAVOIR FAIRE, SAVOIR ÊTRE

FAVORISE LA SPIRALE D'ÉVOLUTION PAR LE FORMAT DIAGNOSTIC / RECOMMANDATION / EXPÉRIMENTATION TERRAIN / RETOUR ET PARTAGE D'EXPÉRIENCE

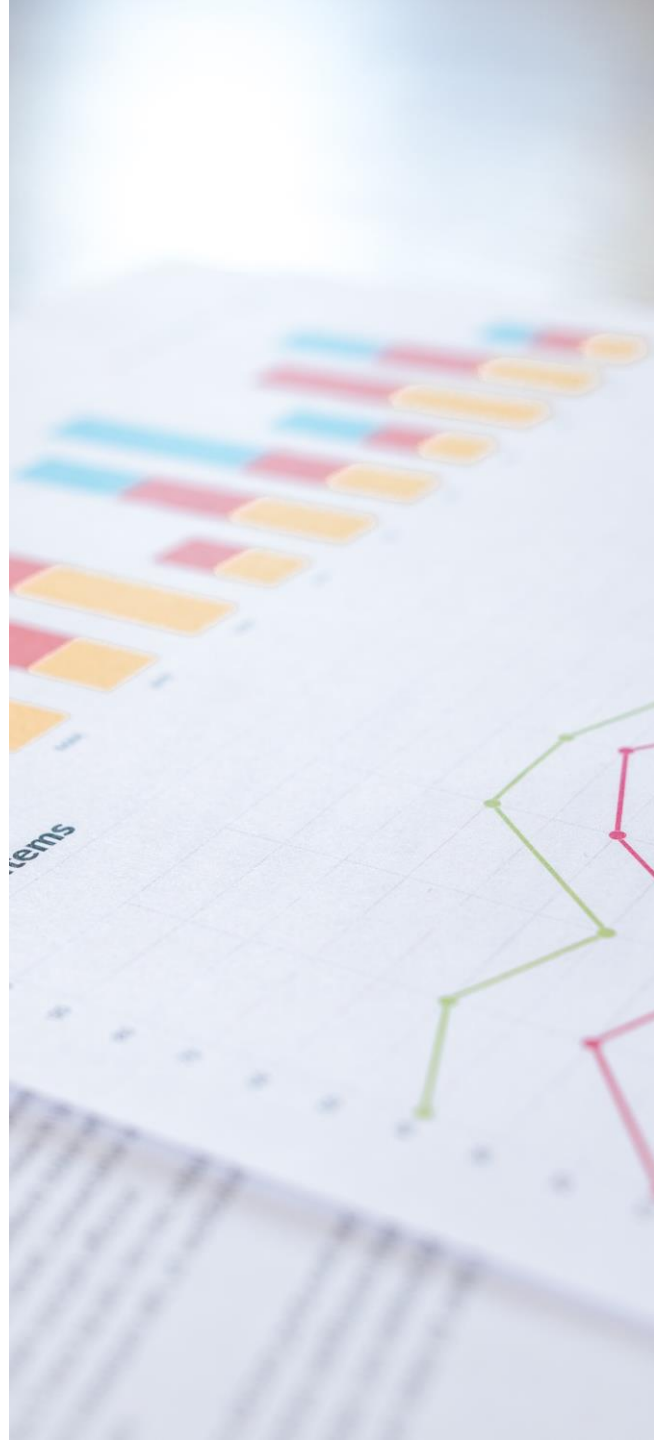
UN ACCOMPAGNEMENT DE PROXIMITÉ ET DANS LA DURÉE

DES RÉSULTATS VISIBLES, CONCRETS ET MESURABLES ET AUSSI DES CHANGEMENTS « SOUTERRAINS » ET PROFONDS

UN IMPACT SUR LE BUSINESS ET LES COMPÉTENCES EN MÊME TEMPS

LES ATOUTS

! TÉMOIGNAGE CLIENTS



« NOUS AVONS AUGMENTÉ LE TAUX DE RÉUSSITE DE NOS OFFRES D'UN FACTEUR À DEUX CHIFFRES SUITE À L'ACCOMPAGNEMENT FORMATION ET CODÉVELOPPEMENT D'INTERNESS CONSULTING. »

Christophe QUESNE

Directeur Général QUILOTOA FORMATION

| TÉMOIGNAGE CLIENTS



“ UN COMMERCIAL SENIOR EN PERTE DE VITESSE A RESIGNÉ UNE TRÈS BELLE AFFAIRE AVEC L'ACCOMPAGNEMENT CO- DÉVELOPPEMENT D'INTERNESS. »

Eric CANDELIER , PDG et Directeur Commercial YACCO
Distribution lubrifiants, secteur automobile et Industrie

! TÉMOIGNAGE CLIENTS



“

**UNE AFFAIRE COMPLIQUÉE QUI ÉTAIT
COINCÉE DEPUIS 3 ANS S'EST
RESIGNÉE DANS LES 2 MOIS QUI ONT
SUIVI UNE SÉANCE DE CO-
DÉVELOPPEMENT AVEC INTERNESS. »**

Olivier JAFFRE Directeur des ventes KATUN
secteur consommables copieurs et imprimantes
After Market.

ERIK BOUQUET

Coach Consultant
coach professionnel
Certifié niveau 5
Syntec

Au sein d'INTERNESS Consulting
je suis expert des thèmes
Leadership et conduite d'affaire,
Coaching individuel et
Codeveloppement



De formation Ingénieur INSA,
je suis Executive et Sales coach depuis 15
ans.

J'ai accompagné plus de 350 dirigeants et
managers de différentes fonctions dans de
nombreux secteurs d'activité.

Spécialiste des fonctions commerciales et de
la négociation, j'ai créé des parcours mixtes
de développement intégrant coaching et
formation.

En coaching commercial, je travaille plus
particulièrement sur la dynamique
personnelle, les solutions et relais de
croissance pour créer de la performance
commerciale.

Ma valeur ajoutée se situe dans ma capacité
à produire des changements réels, accélérer
les performances, développer le potentiel et
changer de mindset pour réussir.

FABRICE LEZEAU

Fondateur /
Coach Consultant
Coach Associé et
Accrédité SF
coach

Au sein d'Interness Consulting,
je suis expert des thèmes
**leadership et conduite
d'affaire,
coaching et
codéveloppement**



Sales break Trough Leader,
Auteur « Ventes complexes : Les chemins cachés de la
performance » éd. Management et société
Coach Associé et Accrédité SF coach,
External lecturer Essec,
Maîtrise Finance Dauphine et ESSEC Executive MBA

Certifié aux méthodes de vente anglo – saxonnes,
je me suis initié à la systémique avec A Cardon,
étant supervisé par JA Malarewick. Je me suis
formé au coaching systémique avec F Kourilsky.

Mes interventions intègrent dans le champ
commercial, les apports de la systémique, de la
sociologie des organisations et de la stratégie
chinoise.

J'ai ainsi élaboré la démarche de leadership
collaboratif.

JOSÉE MEYER

Coach Accréditée
praticienne SF Coach
facilitatrice &
Consultante

Membre de
l'Association
Quebécoise du
codéveloppement
Professionnel

**Au sein d'Interness Consulting,
je suis expert des thèmes
Intelligence collective, co
developpement et coaching.**



Franco-canadienne, depuis près de 20 ans, je m'appuie sur une triple compétence : projets de transformation, métiers transversaux et coaching en management de proximité.

Spécialiste en organisation & gestion de projets, en management de transition, j'ai évolué dans un contexte de projets stratégiques opérationnels et informatiques et de management d'équipe internationale.

J'ai élaboré un cycle de formation sur l'approche Forum Ouvert (Open Space Technology) en collaboration avec Diane Gibeault, facilitatrice professionnelle canadienne en Forum Ouvert depuis plus de 25 ans.

Mon objectif est de co-développer avec le client le travail de cohésion, l'intelligence collective dans le management d'équipes, l'agilité dans l'intégration interculturelle et organisationnelle dans le respect de l'éco-système des clients.

Accompagner au plus près les actions de transformation, faire bouger la performance d'équipe, le leadership et le bien-être en entreprise.

LES CLIENTS

CONSEIL



HayGroup®



SERVICES



Clear Channel France



BÂTIMENT



OTIS
www.otis.com

HIGH TECH



n9UF
cegetel



LES CLIENTS

SIEMENS

FORMATION



Commercial
ACADEMY
— GROUPE ECOFAC



MEDICAL



Carestream

tebu-bio

START UP



Talentsoft
add talent to your decisions

INDUSTRIE



PINET
La solution charnières et verrouillages





FABRICE LEZEAU

15 BIS RUE DE L'ARRIVÉE
95880 ENGHEN-LES-BAINS

01 39 64 59 31
06 60 04 92 31

fabrice.lezeau@interness-consulting.com

www.interness-consulting.com

