

Cadrer efficacement une demande

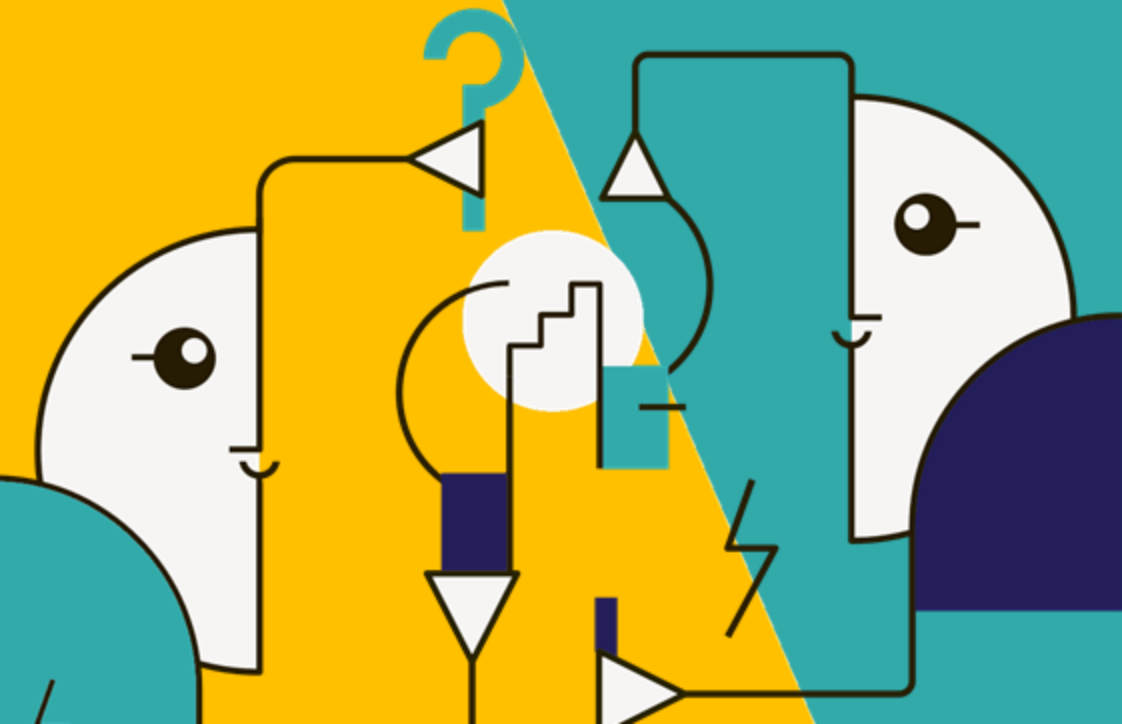
*Gagner en confiance sur le cadrage de la demande
et initier une collaboration fructueuse*

7 heures

à Paris

2 heures

à distance



Cadrer efficacement une demande

- Vous accompagnez des clients, des équipes ou des projets ? Vous savez que **la réussite d'une mission repose avant tout sur une compréhension claire et précise des attentes**. Une demande mal cadrée peut entraîner des malentendus, des attentes floues et, au final, des objectifs partiellement atteints et une production décevante.
- Cette formation vous donne les **clés pour structurer et affiner une demande dès le départ**. Grâce à des outils **concrets** et une **approche pragmatique**, vous apprendrez à poser les bonnes questions, à distinguer les besoins exprimés des attentes sous-jacentes et à construire un cadre d'intervention clair et partagé.
- La phase de cadrage est l'opportunité d'**établir une relation de confiance** avec le ou la cliente. Nous vous donnerons les clés pour l'initier et vous positionner au bon endroit **dans une relation partenariale** dès le premier échange.

Nouvelle
formation !

Structurer un entretien de cadrage efficace grâce à des modèles et outils variés

Clarifier une demande

Développer sa capacité à questionner, reformuler et écouter

Appréhender la demande dans sa dimension systémique, en tenant compte des acteurs impliqués et des objectifs stratégiques

Identifier les signaux faibles et ajuster sa posture en intégrant les dimensions de l'intuition et du ressenti corporel

Le cadrage de la demande



Objectifs tangibles et intangibles :

- Maîtriser un modèle de cadrage pour donner une direction claire à vos accompagnements.
- Identifier les enjeux et acteurs clés pour une vision globale et stratégique.
- Affiner votre écoute active et poser les bonnes questions pour aller au cœur des besoins.
- Décrypter la demande implicite pour une compréhension globale des enjeux du demandeur.
- Se positionner en relation partenariale avec son interlocuteur dès le début.



Public et prérequis :

Cette formation s'adresse à toute personne amenée à recevoir et analyser une demande avant d'y répondre. Cela concerne notamment :

- Les **entrepreneurs, dirigeants, consultants** (internes ou externes), qui doivent comprendre la problématique d'un client avant de proposer une solution pertinente.
- Les **managers, chefs de service et de projet**, qui doivent clarifier des attentes et définir un cadre avant de lancer une action.
- Les **coachs et accompagnants**, qui doivent explorer les enjeux réels derrière une demande initiale pour adapter leur intervention.

- Les **professionnels des RH, du recrutement** et du **développement des talents**, qui doivent répondre aux demandes de leurs clients internes ou externes.



Modalités :

1 journée – 7h en présentiel
Horaires de 9h30 à 18h à Paris
2h en visioconférence
12 participants max.

Pour la partie de la formation à distance, les participantes pourront accéder à la classe virtuelle à partir de la plateforme de formation. Chacun-e devra disposer d'un poste informatique avec webcam et micro et d'un accès internet haut débit permettant de suivre les classes virtuelles. Les participants auront accès si besoin à une assistance technique par mail durant toute la durée de la formation.

Le cadrage de la demande

Intervenants :



Virginie Balta

Accompagnement conseil RSE (Société à Mission, B Corp, ...).
Mobilisation par le dialogue.
Facilitatrice.

Elle (co)Design et (co)facilite des séminaires et des démarches complexes de transformation.



Marc Savard

Accompagnements managériaux (collectivités territoriales).
Facilitateur graphique.
Coach professionnel.

Il (co)design et (co)facilite depuis 10 ans des ateliers et séminaires dans le secteur privé et le secteur public pour accompagner les transformations des organisations et des équipes, du partage d'une vision à sa mise en œuvre.



Approche pédagogique :

La formation allie théorie et expérimentations pratiques sur des cas concrets de participants.

Utilisation de pratiques visuelles pour accompagner l'élaboration et la compréhension partagées.

Des ressources pédagogiques seront mises à disposition auprès de chaque participant.

Chaque participant aura accès à des ressources complémentaires sur notre plateforme Keyro pour approfondir les sujets évoqués et faciliter l'ancrage.



Evaluation :

Pendant la formation : évaluation des acquis sous la forme d'exercices de mise en situation et de questions réponses en tour de table ou de quizz (Il pourra être demandé aux participants une auto-évaluation en fin de parcours).

A l'issue de la formation : chaque participant est invité à compléter un questionnaire d'évaluation de la formation. Remise d'une attestation de formation.

Déroulé

Module 1 (*première demi-journée*) *Comprendre le cadrage*

- Le cadrage : définitions
- Enjeux, risques et opportunités
- Les parties prenantes
- Temporalités du cadrage

Module 2 (*deuxième demi-journée*) *Les outils du cadrage*

- Outils et postures du cadrage :
 - Les questions puissantes
 - L'écoute
 - Clarifier, reformuler
- Mise en pratique avec un modèle de cadrage
- Bilan de la journée, préparation de la séance à distance

Module 3 (*2h à distance*)

- Débrief des cas pratiques, retours d'expérience
- Feedbacks et partages
- Évaluation de la formation

Tarifs et inscription

Tarif par participant Formation Inter-Entreprises

900€ HT

720 € HT*

Nous adaptons nos tarifs en fonction de votre situation :
• ~~750€ HT~~ 600€ HT (*) pour les structures de moins de 50 personnes

Ce tarif inclut la collation mais pas le déjeuner.

Pour toute demande de formation intra-entreprise : nous consulter

* Offre de lancement

EPIGO

Toutes les dates sur le site www.epigo.fr

Pour vous inscrire et pour tout renseignement

Ecrivez-nous pour pré réserver votre place : isabel.simoni@epigo.fr

Nous prendrons contact avec vous dans un délai d'une semaine afin de bien comprendre votre demande et les éventuels ajustements nécessaires.

Cet entretien sera aussi l'occasion de nous faire part, le cas échéant, de vos contraintes ou besoins spécifiques. En particulier, si vous pensez être en situation de handicap, n'hésitez pas à nous en parler, nous pourrions alors prendre en compte les contraintes liées à votre situation et vous proposer, si besoin, des solutions ou aménagements de compensation adaptés.

Une fois votre demande d'inscription prise en compte, vous recevrez un bulletin à compléter pour nous permettre d'établir la convention ou le contrat de formation que vous devrez nous renvoyer signé pour finaliser votre inscription. Pour une demande de financement auprès d'un OPCO, n'hésitez pas à nous contacter.

Cette formation est soumise à un seuil minimal de 6 participants pour que la session ait lieu. Nous vous confirmerons au plus tard une semaine avant la date de démarrage de la formation, la bonne tenue de la session. Vous recevrez à ce moment-là votre convocation avec les informations nécessaires pour suivre la formation.

Nos formations

Se mettre au service du collectif

Devenir un leader coopératif

2 jours pour développer une nouvelle posture de leadership

Les fondamentaux de la facilitation

7 jours pour professionnaliser votre rôle de facilitateur

En partenariat avec **le cnam**


Résoudre des problèmes complexes

Le Creative Problem Solving (CPS) :

2 jours pour apprendre à résoudre collectivement des problèmes complexes

Décarbonons !

2 journées pour maîtriser les fondamentaux de la transition et se mettre en mouvement avec son équipe dirigeante

En partenariat avec  **nautilus**

Conduire des projets

Certificat Conduire un projet d'intrapreneuriat

9 jours pour comprendre les étapes d'un projet d'intrapreneuriat désirable, faisable et viable

En partenariat avec



Accompagner des projets

La méthode F·A·I·R·E

1 journée pour renforcer son accompagnement d'entrepreneurs

Travailler en équipe et s'associer avec F·A·I·R·E

1 journée pour approfondir sa posture d'accompagnement d'entrepreneurs

Certificat Accompagnateur de startups & de projets d'intrapreneuriat

11 jours pour professionnaliser votre accompagnement

En partenariat avec  **Dauphine** | PSL*

Accompagner des individus et des équipes


Praticien Prédôm®

4 journées pour maîtriser le modèle et l'art du débrief

En partenariat avec  **prédôm**

Utiliser Prédôm® en accompagnement d'équipe

1 jour pour appliquer Prédôm® à un collectif

En partenariat avec  **prédôm**

EPIGO, organisme de formation

Nous portons un soin tout particulier à animer des formations impactantes et qualitatives pour nos clients. Nous sommes **certifiés Qualiopi** depuis 2021. Sur les deux dernières années, la **satisfaction moyenne exprimée par les participants à nos formations est de**

9,1	9,0	9,4
Satisfaction globale	Atteinte des objectifs	Qualité de l'animation

Moyenne sur 10 sur 154 sessions de 2021 à 2025.

« Merci pour cette formation, je suis toujours très satisfait de leur qualité en termes de contenus et en termes d'animation. Les formations répondent à chaque fois à un besoin et je me ressers de certains outils ! »

« Formatrice vraiment aussi patiente que pédagogue, toujours dans l'encouragement positif et l'exigence indispensable. »

« L'animation de la formation était très vivante et toujours dans la bonne humeur, une bonne écoute, des exemples de chacun. »

« Toutes les séquences ont été enrichissantes, bel équilibre entre les apports théoriques et les cas pratiques. »

EPIGO est certifié Qualiopi

Organisme de formation : n° 11753269275
Ne vaut pas agrément de l'état
Notre certificat : [ici](#)



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTION DE FORMATION



Notre métier : l'art de faire ensemble

Face à l'incertitude, nous apportons une alternative efficace et désirable aux fonctionnements verticaux.

Nous aidons des collectifs à coopérer, itérer et co-construire des solutions adaptées. Avec méthode et douceur.

Les 3 façons dont nous accompagnons nos clients :

Facilitation

La coopération est un outil au service de vos enjeux stratégiques.



Nous facilitons des séquences d'intelligence collective qui délivrent.

Accompagnement

L'entrepreneuriat : une méthode efficace pour avancer dans l'incertitude



Nous accompagnons les projets entrepreneuriaux pour garantir leur succès.

Formation

Les compétences du monde de demain s'apprennent... aujourd'hui.



Nous formons à la coopération et à l'innovation

Fiche d'identité

- ❑ Créé en 1987
- ❑ 3 salariés, 8 partenaires clés
- ❑ 800 K de CA (2024)
- ❑ Satisfaction moyenne formations : 9,2/10




Nos clients



 www.epigo.fr

 Notre page [LinkedIn](#)

 Notre [newsletter](#)

 01 44 63 15 10
(laissez nous un message !)



Isabel Simoni
isabel.simoni@epigo.fr
06 13 22 73 87

Suivi de formation
Financement auprès d'un OPCO
Référénte Handicap
Facturation