



QUESTIOLOGIE

LA BONNE QUESTION AU BON MOMENT

QUESTIOLOGIE© & LEADERSHIP DESCRIPTIF DU PROGRAMME DE FORMATION

Comment développer son influence et l'implication de ses collaborateurs pour décider en environnement complexe ?

La Questiologie©, qu'est-ce que c'est ?

La Questiologie© est une discipline, inédite, structurée et concrète pour « poser la bonne question au bon moment » qui propose :

- Des grilles de lecture linguistiques et sémantiques, fondamentales et pourtant simples d'application, pour analyser un dialogue et identifier la question la plus adéquate ;
- Des techniques astucieuses pour créer, multiplier les bonnes questions en fonction de l'interlocuteur, de la situation et de l'objectif.

Très concrètement, la Questiologie© s'articule autour de la formule suivante :

$$\left(\begin{array}{l} \text{Ouvertes} \\ \& \\ \text{Fermées} \end{array} * \text{Inductives} * \text{Pourquoi} * \text{Locus} * \text{Geste mental} \right) \text{Objet} = \infty$$

Maîtriser chacun de ces critères, les calibrer consciemment génère des marges de manœuvre supplémentaires. Les combiner adroitement construit un questionnement pertinent. Ces deux compétences se révèlent utiles dans de nombreux domaines : développement personnel, accompagnement, créativité. Elles permettent de gagner en agilité dans la communication et les relations de la vie professionnelle comme personnelle.

« Successful people ask better questions, and as a result, they get better answers. »

- Tony Robbins -

A qui s'adresse cette formation ?

- Tout chef d'entreprise, ou dirigeant et manager d'une grande entreprise ;
- ayant sous sa responsabilité des personnes ;
- qui est amené à traduire des signaux faibles en décisions stratégiques, quotidiennement, pour l'entreprise.

« Les leaders n'acquièrent pas une compétence comme le questionnement instinctivement. Ils doivent étudier et pratiquer de façon disciplinée. »

- Tom Peters -

Quels résultats amène cette formation ?

Une aptitude accrue à faire émerger des solutions nouvelles tout en consolidant la qualité de la relation, l'implication et la participation de vos interlocuteurs.

Une aisance de communication vous conférant plus d'assurance, de pertinence et d'influence, boostant vos capacités à emmener et faire évoluer la situation.

« Il faut savoir poser des questions qui déboulonnent les certitudes. »

- Raymond Lévy, ancien PDG de Renault -

Quels sont les objectifs du niveau **Questiologie© & leadership** ?

Obtenir le meilleur de chacun, fédérer une équipe et mobiliser une organisation font partie des enjeux clés des dirigeants d'entreprises, requérant de prendre les bonnes décisions, humaines et techniques. Celles-ci dépendront de la qualité des réponses obtenues et donc des questions posées.

« We run a company on questions, not answers. »

- Eric Schmidt, ancien PDG de Google -

Autrement dit, un dirigeant ne peut se satisfaire de prendre des décisions sur les informations dont tout le monde dispose déjà. Pour créer de la valeur humaine et organisationnelle, il doit amener ses interlocuteurs à des réponses plus exigeantes, plus engageantes.

Concrètement, cette formation permet de :

- « Déployer votre présence », plus intensément, pour densifier le dialogue : moins de réponses mais plus authentiques et engagées.
- « Valoriser », c'est à dire « donner plus de valeurs » à votre interlocuteur, à ce qu'il vit et dit, tout en l'accompagnant vers de nouvelles perspectives.
- « Ralentir le cerveau » pour lui redonner ses pleines capacités à trouver un sens différent, des idées originales ou une motivation nouvelle.

Quelles sont les compétences développées pendant la formation Leadership ?

- **Développement personnel :**
 - « Déployer sa présence », plus intensément, pour densifier le dialogue : moins de réponses mais plus engagées ;
 - « Valoriser », c'est à dire « donner plus de valeur » à son interlocuteur, à ce qu'il vit et dit, tout en le guidant vers de nouvelles perspectives.
- **Leadership, encadrement :**
 - Oser plus d'authenticité pour libérer celle des autres ;
 - Déployer son autorité par une écoute aussi bienveillante qu'exigeante ;
 - Inspirer les changements en équilibrant confrontation et considération.
- **Prise de décision & influence constructive :**
 - Instaurer des processus de questionnement allant à l'essentiel ;
 - Adresser les sujets sensibles et responsabiliser les collaborateurs dans la recherche de solution ;
 - Obtenir rapidement des informations différenciantes

Quel est le programme de la formation Leadership ?

Cette formation se déploie sur 3 axes :

1. Choisir et partager une quête différenciante, activable et impliquante :
 - Lien entre question et quête
 - Proposer une quête plus engageante qu'une vision à votre équipe
 - Convaincre en identifiant ce qui est important en 3 questions
2. Oser son influence pour directement engager des relations authentiques, riches et porteuses d'avenir :
 - Garder le lead par le questionnement
 - Confronter et motiver par des questions qui construisent l'avenir, même lors de feedbacks difficiles
 - Intensifier les questions pour déployer son influence
3. Optimiser, faire émerger et faire réfléchir ... pour répondre ensemble :
 - Calibrer l'induction des questions pour fixer le « terrain de jeu » des réponses
 - Faire réfléchir pour adresser le « vrai » sujet
 - Mieux décider en équipe avec la Matrice de Décision en 8 questions
 - Questioning©

Quels sont les moyens et méthodes pédagogiques ?

- Pédagogie active, les participants sont invités à produire en quantité et qualité ;
- Mise en scène de situations au départ d'expériences réelles des participants ;
- Alternance d'apports théoriques courts et d'illustrations (vidéos, démos) synthétiques pour laisser un maximum de temps aux exercices et aux débriefings ;
- Apprentissage par la pratique : les participants sont d'abord mis en situation pour en déduire ensuite les conditions de réussite et les meilleures pratiques ;
- Travail en sous-groupe

Disposer de meilleures questions au bon moment dote les participants d'un réel outil de communication et d'influence. Tout au long des formations, les conditions de bonne exécution et d'une éthique respectueuse sont scrupuleusement mises en place et consolidées.

Comment ancrer l'apprentissage à la suite de la formation ?

Poser de meilleures questions requiert de passer de questions réflexes à des questions choisies, consciemment, en fonction d'un contexte. Ce n'est pas si simple.

« On ne se débarrasse pas d'une habitude en la flanquant par la fenêtre ; il faut lui faire descendre l'escalier marche par marche. »

- Mark Twain -

C'est pourquoi sera mis à disposition des participants un « carnet d'entraînement » pour garder un niveau suffisant de vigilance pendant 6 semaines, afin d'acquérir petit à petit, par une pratique régulière, de nouveaux réflexes de communication autour des questions.

Les participants sont également encouragés à organiser avec leurs pairs de la formation des sessions d'entraînement, par visioconférence, à fréquence régulière, à l'issue de la formation.

Qui est le formateur ?

Les Certifications sont animées par Frédéric Falisse, concepteur et développeur de la **Questiologie**©.

Humaniste curieux, Frédéric s'est formé dans divers domaines : chimie, didactique des mathématiques, marketing stratégique, management, PNL et Systémique. Après avoir exercé comme enseignant, il intègre en 2003 de grands groupes internationaux comme directeur ventes et marketing. Depuis 2010, il les accompagne sur des enjeux stratégiques et par le coaching de leurs dirigeants. Dédié à la communication et au développement de l'humain, c'est au cours de cette carrière multifacette que Frédéric constate la nécessité et la puissance de meilleures questions. Passionné de linguistique, il collecte méthodiquement ces « bonnes » questions – plus de 4 000 à ce jour – identifie les clés d'efficacité et crée la **Questiologie**©, une discipline concrète pour « poser la bonne question au bon moment », qu'il propose au travers de formations et de conférences en entreprises et pour les individuels en inter-entreprises.

*« Il y a dans les questions des marges de manœuvre, des trésors inexploités. C'est pourquoi j'ai conçu la **Questiologie**© : comme une discipline pragmatique, activable, destinée à tous ceux dont poser des questions est le métier. Pour que leurs projets gagnent en pertinence, efficacité et abondance. Aujourd'hui, quel professionnel peut se satisfaire des réponses dont tout le monde dispose déjà ? Nous avons tous besoin de meilleures réponses. »*

- Frédéric Falisse -

Depuis son talk TEDx à la Sorbonne en 2012, plus de 2 000 personnes se sont formées auprès de Frédéric Falisse, et 10 000 personnes ont déjà assisté à ses conférences et interventions.

Quelles sont les modalités de la formation ?

Lieu : Vendôme (41), à 45 minutes en TGV depuis la gare Paris-Montparnasse.

Adresse du lieu : elle sera communiquée au plus tard un mois avant le démarrage de la formation.

Durée : 18h – 2,5 jours

Dates & horaires, tarifs & inscription : se référer au site Internet : www.questiologie.fr/certifications

Toutes nos formations se déroulent en présentiel.