

► **Pourquoi inviter la Pédagogie ?**

Dans vos prestations



1° TEMPS

▶ Quelles sont vos prestations ?



Qu'avez-vous retenu du nuage de mots précédent ?

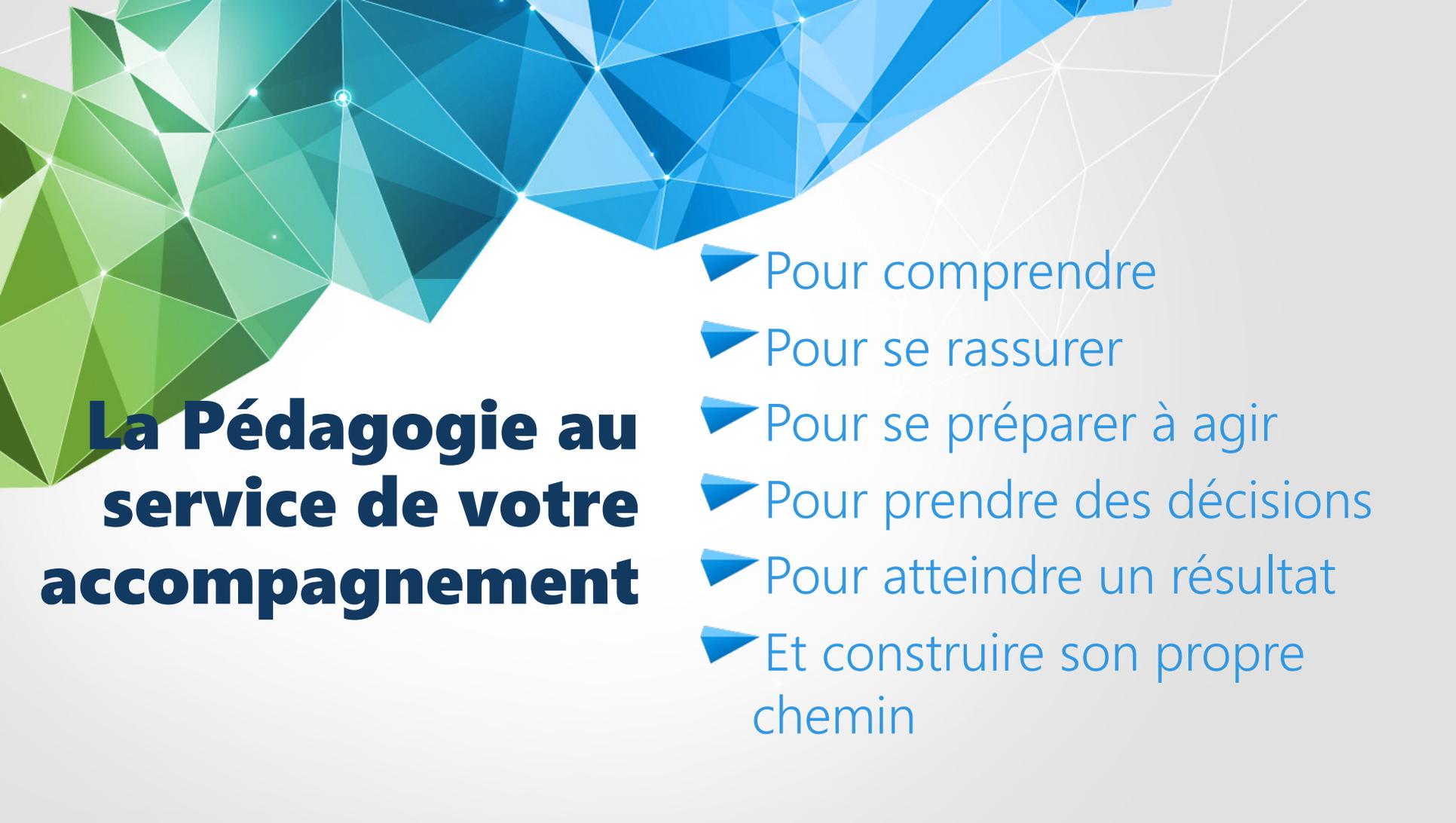
Votre définition de la PEDAGOGIE ?

De la Pédagogie mais pourquoi faire ?

1° TEMPS

Evocation





La Pédagogie au service de votre accompagnement

- ▶ Pour comprendre
- ▶ Pour se rassurer
- ▶ Pour se préparer à agir
- ▶ Pour prendre des décisions
- ▶ Pour atteindre un résultat
- ▶ Et construire son propre chemin

► Un état d'esprit

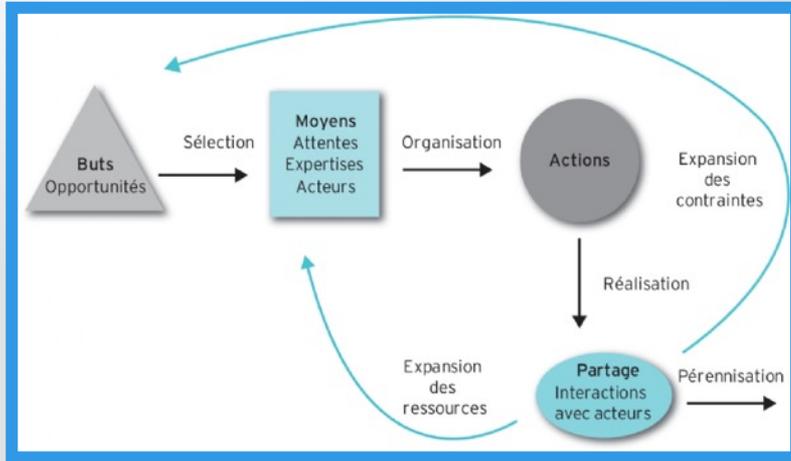
- Je ne sais pas tout
 - Et vous en savez déjà pas mal
- Je poursuis un objectif
 - Et on le partage
- Je suscite l'engagement
 - Et nous allons collaborer
- Je fais avec ce que j'ai
 - Et je transmets au fur et à mesure des apprentissages
- Socrate disait « ... »

► Une méthode

Même s'il en existe beaucoup

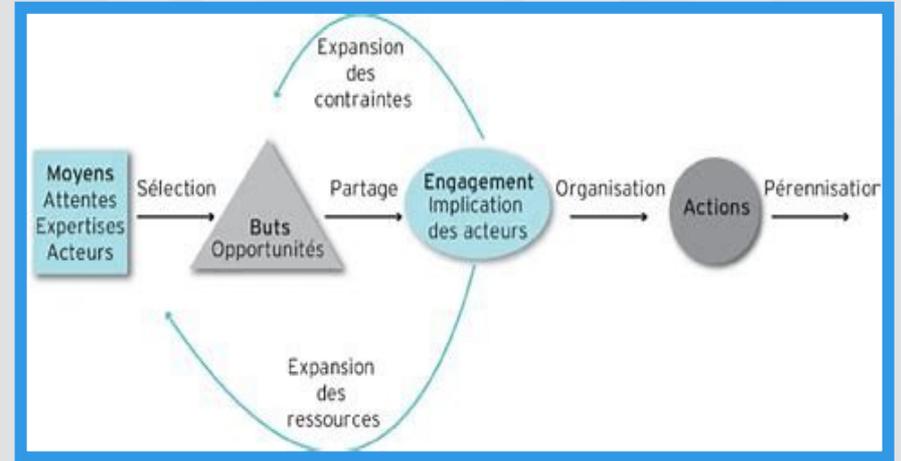
- Laisser le client aux commandes même s'il préfère être guider pour ses choix
- C'est le début de l'acceptation du changement
- Savoir compter sur l'intelligence collective et la collaboration (travailler ensemble)
- L'approche effectuale vs approche causale – Faire-faire vs Faire

► **En lien avec les nouveaux rapports au travail**



Approche causale

► **Suscite l'engagement et renforce la pro-activité**



Approche effective

▶ **Transmettre**

- Ses connaissances
- Ses compétences
- Ses expériences

▶ **Expérimenter graduellement**

- Pré-requis
- Degré de complexité croissant
- Eviter les abandons

▶ **Co-construire**

Collaborer

- Coordination
- Communication
- Coopération

Dédramatiser

- Essai
- Erreur
- Remédiation

▶ Efficacité

- Apparente (livrables)
- Rapide (délai et budget)
- Immédiateté mais Durable ?
- Blah blah blah efficience !

▶ Objectif

- Résistance
- Fuite
- Passivité

▶ Sobriété

- Economie de moyens
- Des petits pas (pour l'homme, LOL)
- Capitaliser

Slow moving

▶ Résultat

- Par le client, pas par nous
- Agilité, envisagé pas imposé
- Situationnel, pas de recettes miracles

Comment enchaîner les propositions de prestations à l'aide de la pédagogie ?

▶ Accompagner

Effet renforçateur

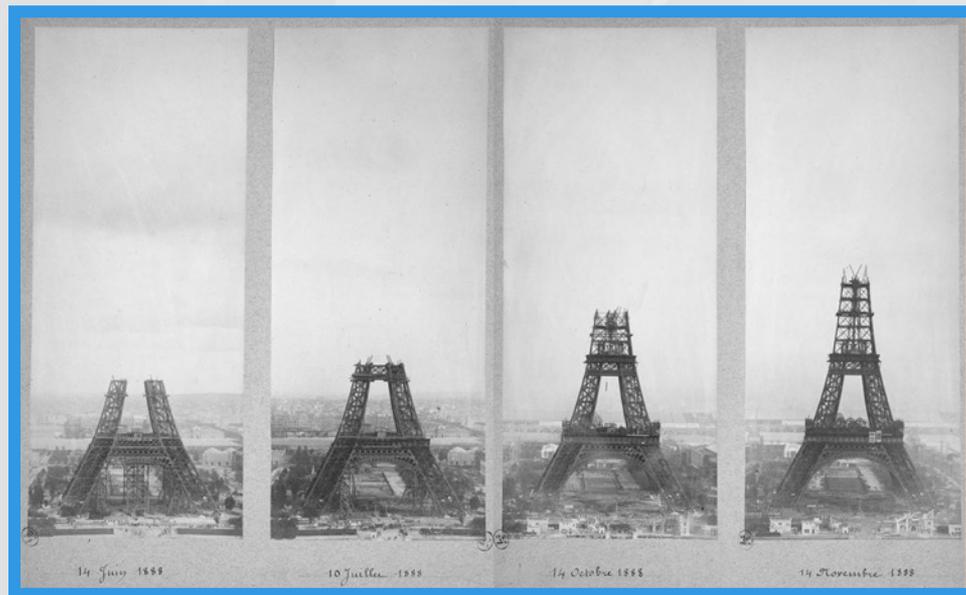
- 1° niveau : peu d'engagement

⇒ Satisfaction à coopérer et collaborer avec d'autres
questionnement, « quick win »

- 2° niveau : appropriation

⇒ l'effort demandé est proportionnel à la satisfaction de 1° niveau

exemple, capitalisation



Comment enchaîner les propositions de prestations à l'aide de la pédagogie ?

► Sens

Visualiser le résultat

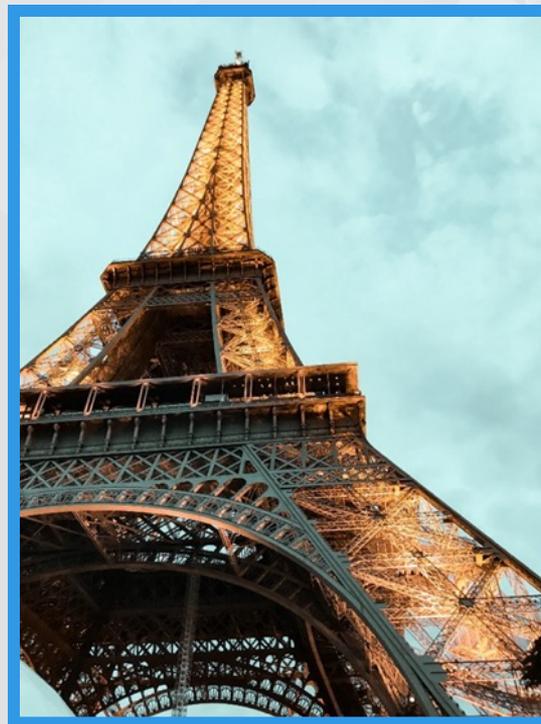
- Benchmarking : que font les autres ?
- ⇒ Se rassurer face au changement

Visualiser le chemin

- Course à étape : des gains à chaque étape
- ⇒ Se mettre en route

« L'école des Fans »

- Tout le monde a gagné
- ⇒ La force du bilan



Créativité

Pas de « comment » pour ce MOOC !

Ni de boîte à outils

Mais un exemple de prestation : améliorer votre processus budgétaire

- Diagnostic 2022 (irritants)
- Projet 2023 (1 domaine)
- Mesure d'impact (bilan)
- Projet 2024 (autres domaines)
- Mesure d'impact (irritants)

PURGE	Etat des lieux	Se libérer des présupposés
SYNECTIQUE	Recherche d'analogies	Sortir de son domaine
SPIDER	Être divergent	9 propositions
TOUR FL	Mettre en oeuvre	Collaborer

CONCLUSION

Pourquoi inviter la pédagogie dans vos prestations ?



MERCI

De votre attention