

## Conférence et parcours de formation

# LA FORCE

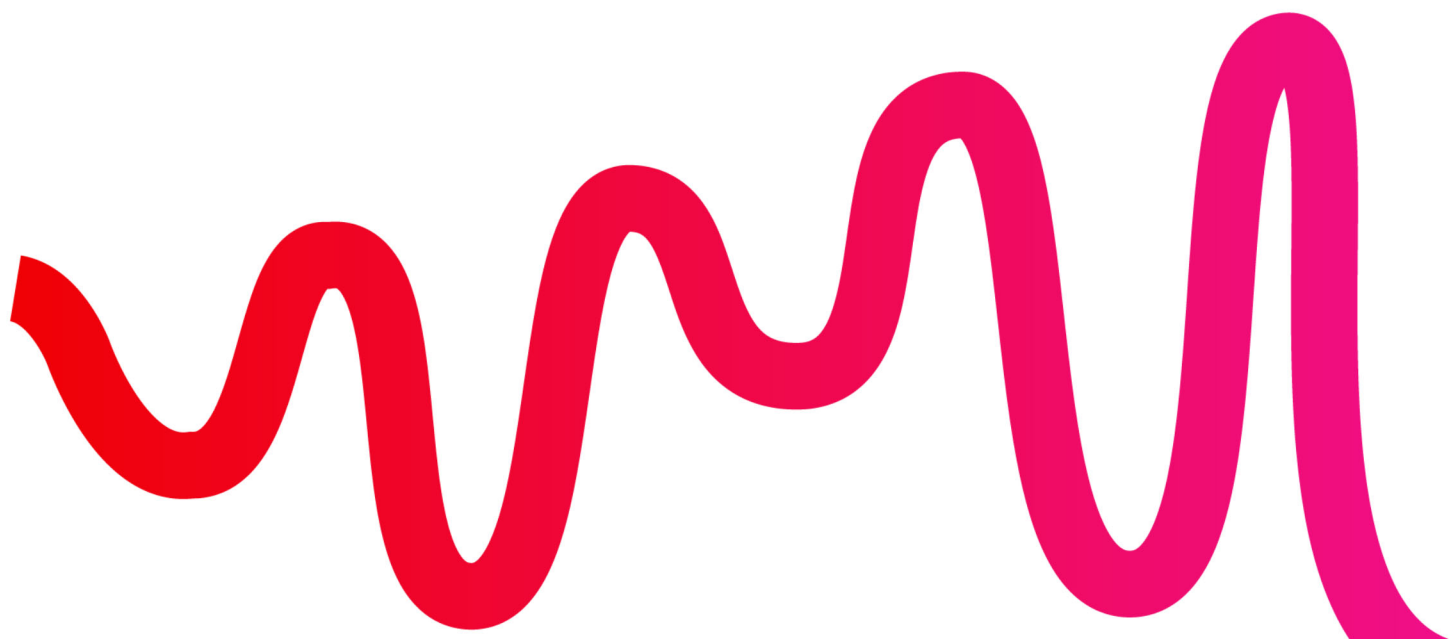
# DE L'ÉCOUTE

Comment mieux écouter ses équipes... et créer des équipes qui s'écoutent.



# SOMMAIRE.

- |           |                                    |
|-----------|------------------------------------|
| <b>03</b> | Le parcours                        |
| <b>05</b> | Le programme & le calendrier       |
| <b>07</b> | L'approche pédagogique             |
| <b>08</b> | Prolonger l'expérience             |
| <b>09</b> | Les outils mis à votre disposition |
| <b>10</b> | La conférence « Vous m'écoutez ? » |
| <b>11</b> | Investissement                     |
| <b>12</b> | Vos contacts                       |
| <b>13</b> | À propos de nous                   |



# LE PARCOURS LA FORCE DE L'ÉCOUTE.

Dans l'entreprise, la parole est partout : réunions, Teams, mails, enquêtes collaborateurs, entretiens annuels... L'écoute, beaucoup moins. On peut disposer de nombreux espaces pour parler et avoir malgré tout le sentiment de ne pas être entendu.

La Force de l'écoute est un parcours de formation de 2 mois destiné aux dirigeants, managers, DRH, C-Levels et leaders. Il réunit deux expertises complémentaires :



## NOUVELLES VOIX

Le savoir-faire des intervieweurs : 20 ans derrière le micro et de nombreuses rencontres avec des négociateurs, psychologues, dirigeants et moines, pour qui l'écoute est au cœur de la pratique.



## NEXT LEVEL FORMATION

Les outils de l'Analyse Transactionnelle et de l'improvisation théâtrale, pour comprendre ce qui se joue dans une conversation au-delà des mots échangés et installer de nouveaux réflexes.

## L'écoute, ça se travaille ?

**Oui.** Écouter n'est pas une qualité innée. C'est un ensemble de mécanismes, de postures et de réflexes qui s'entraînent : faire taire son bruit intérieur, poser des questions qui ouvrent, accepter le silence, suspendre son jugement, accueillir le désaccord.

Nous abordons l'écoute comme un sport : un peu de théorie et d'introspection (20 %), beaucoup de pratique et d'expérience (80 %).

80 %

PRATIQUE

20 %

THÉORIE

## CE QUI REND CE PARCOURS UNIQUE.



### Une formation résolument pratique.

Plus de la moitié du temps est consacrée à la mise en pratique : exercices d'improvisation, jeux de rôles, travail en binôme, interviews enregistrées. On ne change pas sa façon d'écouter en comprenant un concept, mais en le répétant jusqu'à ce qu'il devienne un réflexe. Chaque notion abordée est immédiatement expérimentée, puis rejouée en situation professionnelle.



### Le podcast comme miroir.

Chaque participant repart avec un épisode de podcast de 10 minutes, enregistré, monté et finalisé par l'équipe Nouvelles Voix. Le podcast est à la fois un outil d'entraînement, d'évaluation et de transformation comportementale : on s'écoute écouter, on repère ses automatismes, et on mesure concrètement le chemin parcouru.

## Trois niveaux de transformation.

### Moi

Qu'est-ce qui m'empêche réellement d'écouter ?

### L'autre

Comment créer les conditions pour que l'autre parle vraiment ?

### Nous

Comment faire de l'écoute une pratique collective, et non plus seulement une compétence individuelle ?

# PROGRAMME ET CALENDRIER.

Les contenus et les formats peuvent être ajustés selon les besoins de chaque équipe.

### AVANT FORMATION

#### Témoignage audio préalable

Chaque participant reçoit une question et enregistre une courte réponse audio : « Racontez une situation professionnelle récente où vous avez eu le sentiment de ne pas être écouté. » Ces témoignages deviennent une matière pédagogique issue du terrain.

### JOURNÉE 1

#### Étape 1

##### Comment j'écoute et qu'est-ce qui m'en empêche ? (Matin)

**Objectif :** identifier les différents types d'écoute et mettre sur pause mon dialogue intérieur pour mieux me connecter à l'autre.

**Contenu :** les attitudes d'écoute et les trois niveaux d'écoute. Les petites voix qui perturbent l'écoute. Les outils pour les repérer et les contrôler : drivers, posture d'utilité, Positions de Vie.

**Mise en pratique :** exercices d'improvisation.

#### Étape 2

##### Écouter et faire parler l'autre (Après-midi)

**Objectif :** créer les conditions d'une conversation authentique.

**Contenu :** l'écoute active et l'usage du silence, l'art de poser des questions qui font parler l'autre, l'écoute de ce qui n'est pas dit, et le décodage des transactions relationnelles (Analyse Transactionnelle).

**Mise en pratique :** exercices et jeux de rôles.

### INTER-SESSION

#### Contenus & exercices par mail

Entre chaque temps présentiel, les participants reçoivent une série de contenus par mail : un rappel d'outil, une situation à observer, un exercice, une vidéo inspirante. L'objectif est de maintenir l'attention sur l'écoute entre les deux journées.

## 06 · Programme et calendrier (2/2)

Les contenus et les formats peuvent être ajustés selon les besoins de chaque équipe.

### JOURNÉE 2 (J+30)

#### Étape 3

##### Mise en situation : l'interview podcast au micro (Matin)

**Objectif :** tenir une conversation d'un bout à l'autre, dans les conditions du réel.

**Contenu :** la posture de l'intervieweur — préparer sans enfermer, ouvrir, relancer, conclure. Ce que change la présence du micro.

**Mise en pratique :** exercices d'impro. Installation d'un studio mobile : les participants enregistrent chacun une interview de 10 minutes.

#### Étape 4

##### La posture de l'écoute (Après-midi)

**Objectif :** analyser sa propre posture d'écoute et repérer ses décrochages.

**Contenu :** les grilles de lecture de l'écoute via des concepts issus de l'Analyse Transactionnelle (États du moi, Triangle de Karpman). Retour sur les types d'écoute identifiés en journée 1 : ce que j'en ai fait au micro.

**Mise en pratique :** exercice d'impro, écoute et analyse d'extraits des podcasts enregistrés le matin.

### INTER-SESSION

#### Contenus & exercices par mail

Entre chaque temps présentiel, les participants reçoivent une série de contenus par mail : un rappel d'outil, une situation à observer, un exercice, une vidéo inspirante. L'objectif est de maintenir l'attention sur l'écoute entre les deux journées.

### DEMI-JOURNÉE 3 (J+60)

#### Étape 5

##### Activation

**Objectif :** valider l'intégration des compétences dans le quotidien pro.

**Contenu :** revue des outils et des réflexes acquis. Ce qui a tenu, ce qui a résisté : les situations où l'écoute a changé quelque chose, et celles où les anciens réflexes sont revenus. Les leviers pour faire de l'écoute une pratique ancrée.

**Mise en pratique :** exercices d'improvisation ; partage des retours d'expérience ; mises en situation sur les cas difficiles apportés par les participants.

**Livrables :** remise des épisodes de podcast finalisés et du « pin's micro ».

### POST-FORMATION

#### Feuille de route & partage entre pairs

Une collection de 5 épisodes de podcast pour réécouter. 6 mois après, chaque participant s'enregistre sur Vocality : « 6 mois d'écoute, ça m'a fait quoi ? ». Les enregistrements sont assemblés dans un même podcast collectif.

# L'APPROCHE PÉDAGOGIQUE.



## Pourquoi l'improvisation théâtrale ?

L'improvisation théâtrale est une technique de communication originale fondée sur l'écoute, la compréhension rapide d'une situation et la célérité à y répondre. C'est un outil efficace pour développer des réflexes comportementaux.

Ces techniques sont pertinentes pour travailler le comportement car elles :

- s'éloignent de l'univers professionnel, permettant d'expérimenter sans risque ;
- sont ludiques, créant un cadre de travail décontracté ;
- sont utiles immédiatement dans le monde professionnel via des jeux de rôles et des cas pratiques.



## Pourquoi le podcast ?

Quand un micro est posé devant quelqu'un, quelque chose change. Le podcast rend l'écoute audible et donc analysable : chaque participant entend concrètement ses interruptions, ses questions fermées, ses silences comblés trop vite. C'est un miroir sans équivalent pour prendre conscience de sa posture.



## Pourquoi l'Analyse Transactionnelle ?

Née dans les années 1960 des travaux d'Eric Berne, l'Analyse Transactionnelle est à la fois une théorie de la personnalité et une méthode d'analyse de la communication. Son parti pris : ce qui se joue entre deux personnes obéit à des mécanismes identifiables, que l'on peut apprendre à reconnaître et à modifier. Son vocabulaire est simple, accessible sans formation préalable, et immédiatement transposable au quotidien professionnel.

Elle offre des modèles précis pour décoder ce qui se joue dans un échange : états du moi, transactions, jeux psychologiques. Elle permet de rationaliser les prises de conscience et de les rendre durables.

# PROLONGER L'EXPÉRIENCE.

Pour que l'écoute ne s'arrête pas à la dernière journée, le parcours s'accompagne d'assets avant, pendant et après la formation : vidéos, articles, podcasts, et la solution **Vocality**, qui permet à chaque participant de s'enregistrer depuis un simple lien.



---

### AVANT

#### **Une vidéo avant la formation**

Pour annoncer le parcours et éveiller l'intérêt des stagiaires avant la première journée.

---

### INTER-SESSION

#### **5 vidéos et articles**

Entre les sessions, pour prolonger les notions abordées et garder l'écoute en tête.

---

### À CHAUD

#### **Vocality : ma feuille de route**

À la fin de la formation, chaque participant s'enregistre sur Vocality : ce qu'il a retenu, ce qu'il compte mettre en œuvre. Cet enregistrement devient sa feuille de route personnelle.

---

### APRÈS

#### **Une collection de 5 épisodes de podcast**

Mis à disposition pour réécouter et ancrer les apprentissages dans le temps.

#### **Vocality, 6 mois après : « 6 mois d'écoute, ça m'a fait quoi ? »**

Chaque participant s'enregistre à nouveau. Les enregistrements de tous sont assemblés dans un même podcast, qui devient une expérience collective pour l'équipe.

---

# LES OUTILS MIS À VOTRE DISPOSITION.

## MOYENS

---

|                        |                                                                      |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| <b>Nouvelles Voix</b>  | Studio d'enregistrement mobile, montage et finalisation des podcasts |
| <b>SessionLab</b>      | Outil collaboratif de design de session                              |
| <b>Digiforma</b>       | Outil de création de contenu e-learning, LMS                         |
| <b>Teams · Wooclap</b> | Outils de visioconférence et d'animation digitale si besoin          |

## PROCESS

---

|                                    |                                                                                                                                                              |
|------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Qualiopi</b>                    | Next Level a obtenu la certification Qualiopi pour ses actions de formation (n° agrément formation NEXT LEVEL : 11 92 21268 92)                              |
| <b>Next Level</b><br>via Digiforma | <ul style="list-style-type: none"><li>• Création des sessions de formation</li><li>• Émargement</li><li>• Évaluations* &amp; synthèse</li></ul>              |
| <b>Vous</b>                        | <ul style="list-style-type: none"><li>• Constitution des groupes</li><li>• Édition et envoi des convocations</li><li>• Prérequis pour constitution</li></ul> |

*\*Les modalités d'évaluation se feront lors de l'atelier de clôture via un questionnaire d'auto-évaluation.*

# VOUS M'ÉCOUTEZ ?



*« Vous m'entendez. Ça, j'en suis à peu près sûr. Mais est-ce que vous m'écoutez ? »*

Une conférence de David Gordon, inspirée de son livre *La Force de l'écoute* (Dunod). Pas une conférence sur le livre : une expérience où le public se surprend lui-même à ne pas écouter.

**1**

### **Des histoires passionnantes.**

Vingt ans d'interviews, et les rencontres qui ont changé sa façon d'écouter.

**2**

### **Des expériences en direct.**

La salle ne se contente pas d'écouter parler d'écoute : elle la vit, sur le moment.

**3**

### **Une vraie prise de conscience.**

Et des clés concrètes pour faire progresser l'écoute à l'échelle de toute l'organisation.

# INVESTISSEMENT.

### FORMATION LA FORCE DE L'ÉCOUTE

| DÉNOMINATION                                                                                                                                                       | PRIX UNITAIRE<br>€ HT | QUANTITÉ | TOTAL € HT    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|----------|---------------|
| Ingénierie de formation                                                                                                                                            | 2 000                 | 1        | 2 000         |
| Journée 1, 1 formatrice                                                                                                                                            | 2 400                 | 1        | 2 400         |
| Journée 2, 1 formatrice                                                                                                                                            | 2 400                 | 1        | 2 400         |
| 1 demi-journée de formation, 1 coach                                                                                                                               | 1 200                 | 1        | 1 200         |
| Assets avant, pendant et après la formation<br>Vidéos, articles, podcasts et Vocality                                                                              | 3 500                 | 1        | 3 500         |
|  Le livre <i>La Force de l'écoute</i><br>Offert à chaque stagiaire dès le début | —                     | 1        | <b>OFFERT</b> |

### TOTAL FORMATION

# 11 500 € HT

### CONFÉRENCE LA FORCE DE L'ÉCOUTE

#### Conférence « Vous m'écoutez ? »

Par David Gordon, auteur de *La Force de l'écoute* (Dunod) et fondateur de Nouvelles Voix

5 000 1 5 000

Ces tarifs s'entendent pour des ateliers jusqu'à 12 collaborateurices en présentiel ou en distanciel. Le prix par atelier ne diminue pas si le nombre de participants diminue. Ces tarifs s'entendent pour des sessions en présentiel à Paris ou en Île-de-France, ou en distanciel.

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap :** merci de nous consulter pour envisager ensemble les modalités d'adaptation de la formation.

Next Level est un organisme de formation référencé Datadock et certifié Qualiopi. À ce titre, nos formations peuvent faire l'objet d'un dossier de demande de prise en charge.

## VOS CONTACTS.



### Katy Bettach

#### EXPERTE EN INTELLIGENCE RELATIONNELLE

Coach, formatrice et improvisatrice, certifiée en Analyse Transactionnelle. Après une carrière dans la finance de marché, elle accompagne depuis 2018 dirigeants et équipes sur ce qui se joue dans une conversation, au-delà des mots échangés. Contributrice du livre *La Force de l'écoute*.

+33 6 60 29 03 29 [katy.bettach@nextlevelformation.fr](mailto:katy.bettach@nextlevelformation.fr)



### David Gordon

#### FONDATEUR DE NOUVELLES VOIX

Auteur de *La Force de l'écoute* (Dunod), fondateur de Nouvelles Voix. Intervieweur depuis 2009, il a passé plus d'un an à rencontrer celles et ceux pour qui l'écoute est au cœur de la pratique, pour en extraire des postures et des mécanismes transposables au quotidien professionnel.

+33 6 17 27 72 39 [david@nouvellesvoix.com](mailto:david@nouvellesvoix.com)

## À PROPOS DE NOUVELLES VOIX.

### Libérer les VOIX pour créer de nouvelles VOIES.

Nouvelles Voix est une agence de conseil et de production de contenus audio, vidéo et événementiels, fondée par David Gordon. Nous imaginons des formats sur-mesure qui donnent la parole aux collaborateurs, aux dirigeants et aux experts, pour une communication plus sincère et plus humaine. Nous ne produisons pas seulement du contenu : nous créons de l'impact.



#### Podcast & radio

Conseil éditorial, enregistrement en studio ou sur site, montage, diffusion.



#### Vidéo

Portraits, reportages et formats courts pour la communication interne et externe.



#### Live & événementiel

Podcasts en public, plateaux, animations et conférences.

**2008**

Premiers podcasts d'entreprise

**25**

Talents

**150+**

Clients accompagnés

#### ILS NOUS ONT CONFIÉ LEUR VOIX

Safran · Pierre & Vacances · Janssen · MACSF · Eiffage · Deloitte · Orange · Nestlé · Kohler · AFNIC

Positivité.

Créativité.

Coopération.

Passion.

## À PROPOS DE NEXT LEVEL FORMATION.

Next Level Formation est une entreprise jeune, née de la vision commune de formateurs chevronnés. Nous avons tous un profil professionnel original et 4 points communs :



**1** Diplômés de Grandes Écoles (HEC, Centrale, ESSEC...)

**2** Carrière en entreprise

**3** Comédiens / Improvisateurs professionnels

**4** Des années d'expérience dans la formation en « soft skills »

Next Level Formation, c'est aussi un business model original pour une entreprise de formation : elle est organisée en mode projet. Les membres sont à la fois commerciaux, consultants et intervenants, pour assurer la meilleure adéquation entre besoin du client, prestation proposée, et réalisation concrète.

## Notre approche.

La transformation des pratiques n'est pas une affaire de bonnes résolutions mais de réflexes. Nous proposons des parcours de développement inscrits dans la durée pour :

- permettre à chacun de s'approprier une palette de « relevant soft skills » ;
- accompagner une transformation en profondeur des pratiques comportementales.