

Le non-dit coûte cher : osez aborder ce qui dérange.

Parlons comportement

Créer une culture d'interpellation : parler vrai, tenir les accords, gagner en efficacité.

- > Créer, en tant que dirigeant, une culture d'interpellation au travail.
- > Savoir s'adresser aux personnes et se rendre soi-même interpellable.
- > Comprendre pourquoi interpellier fait gagner de l'argent et rend chacun plus heureux.

Sous la direction experte de :

Nicolas Delebois
Managing Partner
LEAD



Pourquoi ce programme ?

L'INTERPELLATION PAR RAPPORT AUX ACCORDS ET AU COMPORTEMENT

Nous voulons tous des réunions courtes et puissantes, une communication directe et claire, des collègues et collaborateurs qui respectent leurs accords et qui disent vraiment ce qu'ils pensent et font ce qu'ils disent. Et pourtant, chaque jour, excuses et prétextes se succèdent, les délais sont rarement tenus, les commérages et les plaintes vont bon train.

MAIS POURQUOI N'AGISSONS-NOUS PAS ?

Nous parlons souvent de l'interpellation, mais rien ne se fait à ce niveau. Pourtant, nous savons tous qu'il faut apprendre à réaliser nos plans et à maintenir une bonne ambiance. Une culture d'entreprise n'est rien d'autre que la somme de nos comportements : si nous n'agissons pas, rien ne change et le comportement que nous détestons devient toléré.

INTERPELLER : RIEN DE PLUS COMPLIQUÉ

Interpeller est plus compliqué qu'on ne le pense, car interpeller ne consiste pas seulement à critiquer, mais surtout à annoncer la couleur. Il s'agit de tolérance et de fixation de limites,

d'interpeller et d'être interpellable. En vous montrant interpellable par rapport à votre comportement et à votre attitude, vous tenez compte des autres et montrez où se situent les limites de l'acceptable.

L'INTERPELLATION AU TRAVAIL FAIT GAGNER DE L'ARGENT ET REND LES COLLABORATEURS HEUREUX

Dans cet atelier, des solutions directement applicables pour les dirigeants, pour ceux qui interpellent et pour ceux qui sont interpellés. C'est essentiel car, en interpellant plus souvent, nous pouvons augmenter la productivité de l'ordre de 28 % et le chiffre d'affaires de 12,5 %, tout en réduisant les dépenses de 16 % et les absences. Investir à ce niveau, c'est non seulement une meilleure collaboration, mais aussi beaucoup d'argent gagné. Parlons comportement...

OSER PARLER DU « SHADOW AI »

L'usage caché de l'IA est exactement le type de sujet qu'on n'ose pas aborder. La formation apprend à l'interpeller sans dramatiser ni interdire – pour passer d'une zone grise à des règles claires et assumées.

Le formateur



Nicolas Delebois est Managing Partner chez LEAD et accompagne depuis de nombreuses années dirigeants, managers et équipes dans leurs enjeux de leadership, de développement organisationnel et de transformation.

Son parcours professionnel lui a permis d'acquérir une solide expérience RH et managériale au sein de grandes organisations belges et internationales, notamment chez Deutsche Bank, GE Avis Fleet Services et GE Security EMEA. Il y a évolué dans des environnements complexes, multiculturels et matriciels, où leadership, performance, changement et collaboration sont étroitement liés.

Depuis 2003, Nicolas se consacre au conseil, à la formation et à l'accompagnement des organisations. Ses domaines d'expertise couvrent notamment le leadership, la délégation, la responsabilisation, la dynamique d'équipe, la conduite du changement, la coopération et l'intelligence collective.

Son approche est résolument pragmatique : il ne considère pas le leadership comme un modèle théorique, mais comme un ensemble de comportements concrets qui se manifestent au quotidien dans les décisions, les interactions et la manière de mobiliser une équipe. Il accorde une attention particulière à la confiance, à l'autonomie, à la clarté des responsabilités et à la dimension humaine des transformations.

Formateur et facilitateur expérimenté, Nicolas confronte les participants à des situations managériales reconnaissables et traduit des problématiques complexes en outils et comportements directement applicables. Il travaille également sur l'impact de l'intelligence artificielle sur le leadership, l'organisation du travail et le rôle du manager.

Sa conviction centrale : les transformations durables ne reposent pas uniquement sur les structures et les processus, mais sur la capacité des personnes à prendre leurs responsabilités, à collaborer et à évoluer ensemble.

Programme du cours

INTRODUCTION : ACCORDS ET INTERPELLATION ...

- ◆ Qu'est-ce qui vous agace parfois ?
- ◆ Différence entre le feed-back et l'interpellation.
- ◆ Interpeller par rapport au comportement, à l'attitude et au résultat.

BLOC 1 - QUELLE APPROCHE APPLIQUONS-NOUS ACTUELLEMENT ?

- ◆ Nous y sommes tous confrontés.
 - ◇ Nous postposons l'interpellation pour au final, ne rien faire à ce niveau.
 - ◇ Les règles de feed-back sont largement connues, mais ne sont pas appliquées.
 - ◇ L'impact que nous créons laisse à désirer.

BLOC 2 - PREMIÈRE ÉTAPE : COMPRENEZ QUE CELA A TOUJOURS ÉTÉ PLUS COMPLEXE QUE PRÉVU

- ◆ Pourquoi le fait d'interpeller une personne est compliqué ?
 - ◇ Cela n'est pas dans notre nature : angoisse, mauvaises nouvelles, délai court, perte de la face, image de soi affectée.
 - ◇ Pourquoi l'interpellation est plus compliquée lorsque vous occupez une fonction de direction (et de pouvoir) ?
 - ◇ Le sens (ou non-sens) du système d'appréciation formel.

BLOC 3 - DEUXIÈME ÉTAPE : ENCOURAGEZ LA VOLONTÉ DE LE FAIRE MALGRÉ TOUT

- ◆ Pourquoi nous pouvons (continuer à) le faire ?
 - ◇ Intérêt personnel versus intérêt de l'organisation : qu'est ce qui est normal ?
 - ◇ Les autres ont besoin d'un rétro pour distinguer leur angle mort.
 - ◇ Les nouvelles formes d'organisation augmentent la complexité.
- ◆ Voici ce que signifie l'interpellation pour vous et votre équipe.
 - ◇ Le coût du silence : ce que le non-dit coûte en productivité, en chiffre d'affaires, en dépenses et en absences.
 - ◇ À propos des résultats et de la responsabilité : le niveau collectif est relevé.
 - ◇ Du consensus à l'engagement.
 - ◇ Votre équipe devient au final une équipe.
 - ◇ Plus de respect, moins de burn-outs.

BLOC 4 - TROISIÈME ÉTAPE : FAITES-LE TOUT SIMPLEMENT !

- ◆ Comment créer une véritable culture d'interpellation ?
 - ◇ Définissez ce qui est normal (pas d'interpellation sans accord).
 - ◇ Rééquilibrez le fait de donner de l'espace et de fixer des limites.
 - ◇ Mettez la sécurité au centre des préoccupations.
- ◆ Changement au niveau du mental et d'autres conseils destinés aux personnes qui interpellent.
 - ◇ Type de personne que vous êtes quand vous interpellez : établissez d'abord une image de vous.
 - ◇ Identifiez les excuses et surpassez votre résistance naturelle.
 - ◇ Facteurs qui déterminent l'impact de l'entretien.
- ◆ Conseils lorsque vous êtes interpellé.
 - ◇ Qu'avez-vous à perdre ?
 - ◇ Un fil conducteur pour l'entretien (qui se déroule toujours différemment).
 - ◇ Et quid si vous n'arrivez pas à changer ?



Timing

- 08.30 Accueil - café
- 09.00 Début du cours (présentation du formateur)
- 12.30 Déjeuner
- 17.00 Fin du cours

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

Une interactivité accrue

Les participants se voient offrir de multiples occasions de soumettre leur propre problématique au débat. Pour ce faire, nous demandons à recevoir au préalable un descriptif succinct du problème à formuler. En procédant de la sorte, nous pouvons intégralement adapter le cours en fonction de vos propres besoins d'informations. À cette fin, il vous est possible de contacter à tout moment Dirk Spillebeen au numéro de téléphone +32 10 20 89 90 – E-mail : dirk@ifbd.be.

Programme du cours (suite)

EXTRA UPDATE AI - OSER PARLER DU « SHADOW AI » : UN CAS D'INTERPELLATION

- ◆ L'usage caché de l'IA : exactement le type de sujet qu'on n'ose pas aborder.
 - ◇ Pas d'interpellation sans accord : définir d'abord ce qui est « normal » en matière d'IA dans l'équipe.
 - ◇ Interpeller sur les faits, sans dramatiser ni interdire.
 - ◇ Se montrer soi-même interpellable : votre propre usage de l'IA est-il transparent ?
 - ◇ De la zone grise à des règles claires et assumées par tous.

Vous reconnaissez-vous ?

Cochez les situations que vous vivez aujourd'hui.

- ◆ Des accords sont pris en réunion, mais rarement tenus ?
- ◆ Vous voyez un comportement qui vous agace, et vous laissez passer – encore une fois ?
- ◆ Vous confondez interpeller et critiquer, et vous craignez d'abîmer la relation ?
- ◆ Vous êtes plus à l'aise pour donner du feed-back que pour en recevoir ?
- ◆ Vous constatez que le silence coûte cher : délais non tenus, commérages, plaintes à tout va ?
- ◆ Vous devinez que certains utilisent l'IA en cachette, mais vous n'osez pas ouvrir le sujet ?

Deux « oui » ou plus ? Cette formation est faite pour vous – ne la manquez sous aucun prétexte.



Parlons comportement

2027

> **Date & lieu du cours** : veuillez visiter notre site www.ifbd.be

> **Frais de participation** : € 795 (hors TVA)

>>> INSCRIPTION

Par e-mail :
info@ifbd.be



[cliquer ici](mailto:info@ifbd.be)

Par notre site :
ifbd.be



[cliquer ici](http://ifbd.be)

Par code **QR** :



Téléphone :
00 32 10 20 89 90



Pour plus d'informations
sur votre inscription...

>>> INFORMATIONS PRATIQUES

Les frais de participation à cette journée de cours s'élèvent à **€ 795 hors 21 % TVA**. Par participant supplémentaire, vous bénéficierez de **5% de réduction** sur le montant total, avec une **réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus)**. Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un **précieux dossier documentaire** que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir **une confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez **une lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

Annulation

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 95 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

HÉBERGEMENT À L'HÔTEL

Un hébergement sur place est possible, ainsi vous pouvez entamer et/ou finir la formation de manière détendue. Vous pouvez réserver une chambre d'hôtel sur le site suivant : www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac.

BASE DE DONNÉES DE L'IFBD & GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez notre page www.ifbd.be/fr/GDPR ou écrivez à DPO@ifbd.be.

TERMES & CONDITIONS

Consultez notre page [www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations pratiques](http://www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques) pour toutes nos modalités.