Codev

Groupe de co-développement

Concept, déroulé,

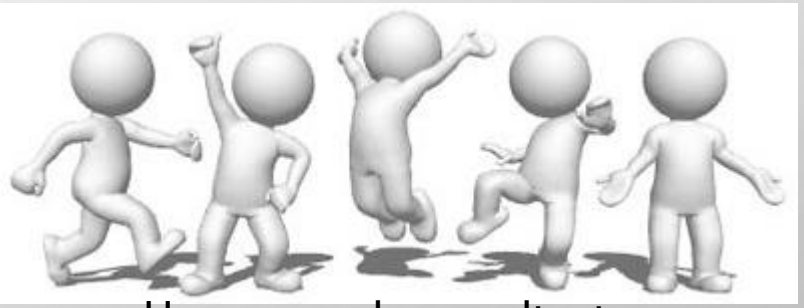
temps et questions

Les acteurs d'un Codev

Souvent c'est un groupe de Codev où le client est un rôle que chacun prend à son tour lors des séances successives

un client
un sujet
une demande
une piste

un animateur/facilitateur
un cadre, un sécurité



Un groupe de consultants
questionnent et idéïsent

Les avantages du Codev, cadré !

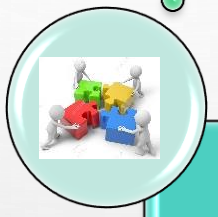
- Méthode hyper simple
- Client à tour de rôle : implication
- Apprentissage de la demande d'aide
- Apports sur différents plans (psy, métier, perso, pro …)
- Élargissement des horizons, ouverture des chakras
- Envie de bouger renforcée par l'appartenance à un groupe en mouvement
- Confrontation bienveillante, « oui et »
- Posture méta in fine habitue à prendre de la distance
- Confiance en soi : Reconnaissance de ses idées

- Bienveillance, respect
- Confidentialité
- Empathie (on travaille pur lui, pas pour nous)
- Tout est permis et possible (si ci-dessus)
- Audace, confiance
- Timing important, 1h30

Le déroulé d'un Codev

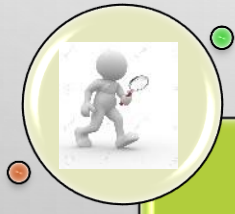
Apprentissages

Synthèse & plan d'actions



Réactions

Contrat



Clarification

Exposé

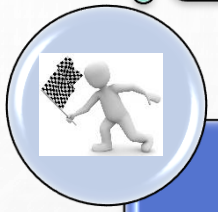
Qui fait quoi lors d'un Codev

Evaluation de l'atelier et énoncé des apprentissages de chacun (consult. et client)

Apprentissages

« j'apprécie, je reprendrais volontiers, je ferais ça différemment »

Le client synthétise l'information et indique ce qu'il retient, il conçoit un plan d'actions qu'il énonce, il peut demander de l'aide



Synthèse & plan d'actions

Silence des consultants

Le client écoute (il peut faire préciser mais ne répond pas)

Réactions

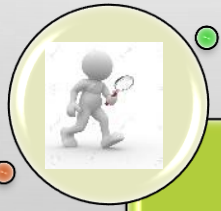
Les consultants partagent leurs idées et imp

Le client définit et énonce le contrat de consultation révisé si besoin

Contrat

Un consultant/animateur le reformule pour valider sa compréhension

Le client donne des précisions, aucun avis



Clarification

Les consultants questionnent sans aucun avis

Le Client expose, contexte objectif, enjeux, émotions, attentes …

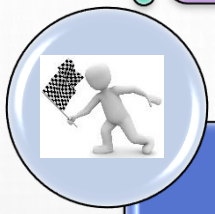
Exposé

Les consultants écoutent, silence, notes

Concrètement, le Codev …

Apprentissages 15’

Chacun fait un bilan de cet atelier, ce qu’il a aimé et réutiliserait volontiers et ce qu’il ferait différemment



Synthèse & plan d’actions 5’

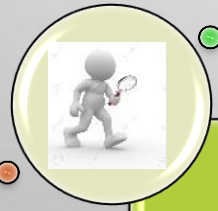
Client : tu fais ta synthèse et
peut être nous proposeras tu un plan ou début de plan d’actions
et éventuellement une demande d’aide.

Réactions 20’

Les consultants partagent leurs idées et impressions. N’hésitez pas à dire tout ce qui vous passe par la tête.
Faites une proposition après l’autre. Laissez la parole si vous en avez plusieurs.
L’idée est de laisser aller les cerveaux. Ne les bridez pas en philosophant …
Le lient, tu notes tout ce qui t’est dit.
on ne cherche pas à voir dans quelle mesure on trouve la situation du client problématique,
mais à comprendre pourquoi elle est problématique pour lui et à l’aider à y trouver des avancées concrètes

Contrat 3’

Client : tu réfléchi maintenant à la lueur des questions qui t’ont été posées. Peut être ton sujet a-t-il bougé.
Tu réfléchis et dans 3 minutes tu nous proposes le contrat sur lequel les consultants auront à travailler.
Un consultant/animateur reformulera ce contrat pour valider sa compréhension



Clarification 10’

C’est à vous maintenant les consultants de poser des question d’éclaircissement.
Ne faites pas de jugement ou d’inductions : on cherche à faire préciser ce qui n’est pas totalement clair pour nous.

Exposé 5’

Tu donnes bien tous les éléments qui nous permettrons de comprendre le sujet que tu nous soumets.
Les acteurs, enjeux, risques (+ et -), ton émotion sur le sujet, ls parties prenantes et leurs éléments à elles aussi ….