

Votre FIL CONDUCTEUR

Zéro préparation, impact maximum.



CORPORATE
DOJOS

Entretien

La Déstabilisation Totale

Votre co-pilote pour animer cet atelier avec une confiance absolue.
Zéro préparation, impact maximum.



CORPORATE
DOJOS



Votre Mission Pédagogique

Imaginez.

Vous êtes en entretien final pour le poste de vos rêves dans un cabinet de conseil prestigieux. Les premières minutes sont fluides. Soudain, le ton change. Questions agressives, interruptions, remise en question de vos réussites, silence pesant après une de vos réponses. Votre cerveau se fige. **C'est une attaque coordonnée.**

Cet entraînement n'est pas un cours, c'est un simulateur de vol. Sa mission : vous forger un blindage mental et vous doter des réflexes pour reprendre le contrôle quand tout est fait pour que vous le perdiez. C'est l'assurance-vie de votre carrière.



CORPORATE
DOJOS



Le Contenu de votre Pack Atelier



L1 - Fiche Mission & Pilotage

Votre script central.



L2 - Ordres de Mission

Les briefings de rôle.



L3 - Arsenal d'Imprévus

Vos cartes secrètes pour pimenter la session.



L4 - Grille de Débrief

L'outil AAR pour structurer l'apprentissage.



L5 - Ce Fil Conducteur



Votre guide pas-à-pas.



**CORPORATE
DOJOS**

Les 3 Modes d'Animation - Votre Choix Tactique

Mode	Objectif Clé	Durée	Idéal pour...
A. Mode Sparring	Pratique intensive	À partir de 30 min	Faire pratiquer 100% du groupe
B. Mode Showcase	Gestion du stress	À partir de 40 min	Travailler l'impact face à un public
C. Mode Cellule de Crise	Intelligence collective	À partir de 40 min	Développer la stratégie d'équipe

  Mode Recommandé pour ce scénario : Showcase

Pourquoi ? Ce mode recrée la pression intense d'un entretien final où chaque mot et chaque réaction sont scrutés par des décideurs.

Cadre de Sécurité & Vigilance

⚠ La sécurité psychologique est non-négociable. Énoncez ces règles d'or avant de commencer.

"Le Droit de Passer"

Chacun peut se retirer d'un rôle à tout moment, sans justification.

"Confidentialité du Dojo"

Ce qui se passe ici, reste ici. L'erreur est une étape de l'apprentissage.

"On Juge l'Action, Pas la Personne"

Nos feedbacks porteront sur les stratégies observées, jamais sur les individus.



Signaux d'Alerte à surveiller

Pour le thème "Entretien - La Déstabilisation Totale" :

Le retrait / Le 'Freeze'

Symptômes : Le participant se tait, son regard devient fuyant, il répond par monosyllabes. Il est submergé.

Phrase d'intervention : "Pause. On arrête la simulation une minute. Prenez une grande respiration. On continue ou vous préférez passer le relais ?"

La Réaction Agressive / Défensive

Symptômes : Le ton du participant monte, il se justifie à l'excès, coupe la parole à son interlocuteur. Il a perdu le contrôle.

Phrase d'intervention : "Stop. On arrête ici. Rappel de la règle 3 : on analyse la tactique, pas l'émotion. Qu'est-ce qui, dans la question, a déclenché cette réaction ?"



**CORPORATE
DOJOS**

PARTIE 2

Les Déroulés Tactiques



CORPORATE
DOJOS



A. Déroulé Mode Sparring (à partir de 30 min)

Objectif : Pratique en rotation rapide pour un maximum d'engagement.

01

Lancement (15% du temps)

Présentez le contexte (Recto L1), formez les groupes et distribuez les Ordres de Mission (L2).

💡 Conseil de Coach : Insistez sur le fait que c'est un 'bac à sable'. L'objectif n'est pas de 'gagner' mais de tester des réactions dans un cadre sécurisé.

ĆĈ

Action - 2 rounds (50% du temps)

Lancez les simulations en rotation. Circulez en silence.

💡 Conseil de Coach : Observez la capacité du participant à 'rebooter' après une question piège. Ne pas rester bloqué. Injectez un imprévu L3 juste après une réponse solide pour tester leur endurance mentale.

03

Débriefing Collectif (35% du temps)

Animez la discussion.

💡 Conseil de Coach : Utilisez l'AAR. **Faits :** "Quelle tactique de déstabilisation précise vous a fait décrocher ?" / **Analyse :** "Pourquoi cette tactique a-t-elle fonctionné sur vous ? Quelle émotion a-t-elle générée ?" / **Action :** "Concrètement, la prochaine fois, quelle phrase ou technique de recentrage utiliserez-vous dans les 3 secondes ?"



B. Déroulé Mode Showcase (à partir de 40 min) ★

Objectif : Mettre en lumière des volontaires pour travailler la gestion de la pression.



Lancement (20% du temps)

Présentez le contexte (Recto L1), appelez 2-3 volontaires et briefez les observateurs avec la Grille L4.

💡 Conseil de Coach : Présentez les volontaires non pas comme des 'cobayes' mais comme des 'pionniers' qui ouvrent la voie pour le groupe. Remerciez-les pour leur courage.



**CORPORATE
DOJOS**

Action - La Scène (25% du temps)

Lancez la simulation face au reste du groupe.

💡 Conseil de Coach : Votre rôle est celui d'un réalisateur. Restez en retrait, impassible. Votre neutralité amplifie la pression sur l'acteur. N'intervenez que pour lancer une carte L3 au moment clé, sans un mot, juste en la tendant à l'interlocuteur.

Débriefing (55% du temps)

À chaud + collectif

💡 Conseil de Coach : Commencez TOUJOURS par les acteurs : "Comment vous êtes-vous senti ? À quel moment précis avez-vous senti la pression monter ?". Ensuite, et seulement ensuite, sollicitez les observateurs : "Qu'avez-vous vu ? Quelle stratégie de défense (reformulation, silence, question retour) a été efficace ?"

C. Déroulé Mode Cellule de Crise (à partir de 40 min)

Objectif : Développer l'intelligence collective face à un problème complexe.



Lancement

10% du temps

Présentez la mission collective (L2) et formez les équipes.



Action

35% du temps

Travail en Équipe - Les équipes préparent leur stratégie et leur livrable.



Débriefing

55% du temps

Présentations & Débriefing Stratégique



CORPORATE
DOJOS



Conseils de Coach - Mode Cellule de Crise

Phase Lancement

💡 Conseil de Coach :

Lancez un compte à rebours visible de tous (sur un écran). Annoncez "Le chrono est lancé" de manière ferme. **La pression du temps est le premier facteur de déstabilisation.**

Phase Action

💡 Conseil de Coach :

Repérez qui structure la discussion et qui est passif. Si un leader émerge trop vite et écrase les autres, donnez une carte L3 ("Votre principal argument est invalidé") à un membre silencieux pour redistribuer les cartes.

Phase Débriefing

💡 Conseil de Coach :

Utilisez l'AAR pour comparer les approches. "L'équipe A a choisi une stratégie de contournement, l'équipe B une confrontation directe. Quelles sont les forces et faiblesses de chaque approche dans ce contexte précis ? Laquelle était la plus résiliente face à l'imprévu ?"



CORPORATE
DOJOS