

GÉRER UNE CRISE

*Répondre rapidement
et protéger sa réputation*

INTRODUCTION

Cette séance vous permettra de gérer votre actif le plus précieux : votre réputation. Cette journée, qui allie théorie et pratique, permet d'améliorer, de façon significative, les aptitudes et la performance communicationnelles en temps de crise. Les simulations et les scénarios seront construits et adaptés en fonction des enjeux auxquels votre organisation est confrontée, mais aussi en tenant compte de l'expérience des participants. Le degré de difficulté augmentera successivement d'une simulation à l'autre au fil de la séance (tant concernant la forme que le fond). Toutes nos formations sont taillées sur mesure selon les enjeux spécifiques de votre organisation.

OBJECTIFS

- Développer et perfectionner l'art de gérer les médias en temps de crise.
- Comprendre la mécanique d'une entrevue.
- Acquérir les techniques de formulation et d'articulation des messages à déployer quelle que soit la plateforme.

APPROCHE

Combinaison de théorie et de pratique.

PREMIÈRE ÉTAPE

Simulation 1 : Entrevue de référence filmée pour première évaluation. D'entrée de jeu, l'entrevue (ou s'il y a lieu une mêlée de presse ou « scrum ») servira de base d'analyse des besoins. Mais avant de visionner le premier effort, place à la théorie...

DEUXIÈME ÉTAPE

Théorie

- Définition d'une crise et gestion des enjeux.
- Écosystème média et tendances en matière de crise.
- Comportement, attitude et besoins des journalistes à l'ère numérique.
- Réponse aux demandes des médias (quelle que soit la plateforme...).
- Art de formuler des messages.
- « Bridging » : transition vers les messages.
- Conseils : à faire et ne pas faire.
- Langage non verbal.

TROISIÈME ÉTAPE

Visionnement et analyse critique de la première entrevue
Réflexion et préparation de messages.

Simulation 2 : entrevue téléphonique en direct enregistrée.
Visionnement et analyse de la deuxième entrevue.

Simulation 3 : entrevue « chasse à la clip » avec micro tenu à la main. Visionnement et analyse de la troisième entrevue.

Simulation 4 : entrevue en « duplex ».
Visionnement et analyse de la quatrième entrevue.

CONCLUSION ET SUIVI

Retour sur les éléments essentiels de la formation.

N | HORAIRE*

9 h 00	Présentations, tour de table
9 h 20	Simulation 1 : entrevue de « référence » enregistrée (3-5 minutes)
9 h 45	Présentation théorique
11 h 30	Visionnement et analyse des premières entrevues
12 h 00	Lunch et visionnement d'exemples
12 h 30	Travail sur les messages
13 h 00	Simulation 2 : entrevue « téléphonique » (3-5 minutes)
13 h 20	Visionnement et analyse, simulation 2
13 h 45	Simulation 3 : entrevue « chasse à la clip » (3-5 minutes)
14 h 10	Visionnement et analyse, simulation 3
14 h 45	Simulation 4 : entrevue « duplex » (3-5 minutes)
15 h 15	Visionnement et analyse, simulation 4
15 h 45	Sommaire et conclusion, remise du guide média NATIONAL
16 h 00	Fin de la séance

* Les formations se donnent sur la base de forfaits d'une demi-journée ou d'une journée complète.

N | A | T | I | O | N | A | L