

# NUDGES & COMMUNICATION ENGAGEANTE

iscpa!

JOURNALISME  
COMMUNICATION  
PRODUCTION

GROUPE IGS

× POUR INCITER LES COLLABORATEURS, LES CLIENTS, LES FOURNISSEURS À S'ENGAGER ET À SE MOBILISER AU SERVICE D'UN PROJET, D'UNE MISSION.

## POURQUOI ?

Les entreprises et les organisations sont confrontées à de multiples défis : changement organisationnel, transformation digitale, désengagements des collaborateurs, cybersécurité, santé au travail, transition énergétique... Quels leviers mobiliser pour inciter l'individu à changer de comportement, à prendre des décisions qui aillent dans l'intérêt général tout en servant leur intérêt individuel, en les laissant libre de ses choix ? Il devient nécessaire de mettre en œuvre de nouvelles formes de techniques.

Découvrez la communication engageante et les nudges, dont les principes sont fondés sur la psychologie sociale et l'économie comportementale.

## LE PROGRAMME

### 1 / LA THÉORIE DE L'ENGAGEMENT

- × Le fonctionnement du comportement humain
- × Les bases de la psychologie sociale
- × Les limites de la communication persuasive
- × Les bases de l'engagement (acte préparatoire...)

### 2 / LA COMMUNICATION ENGAGEANTE

- × Les effets cognitifs et effets comportementaux
- × Un nouveau statut d'acteur pour la cible
- × La mécanique de la communication engageante
- × La communication engageante responsable : présentation des méthodes créées par l'Agence ICOM, spécialiste de la communication responsable

### 3 / LES NUDGES

- × D'où viennent les nudges ? Les principes de l'économie comportementale
- × Des exemples de nudges pour comprendre leur rôle dans les changements de comportement
- × Comment créer des nudges ?

### 4 / WORKSHOP NUDGE

À partir de cas proposés par les participant.es, travail collaboratif pour élaborer des recommandations de communication engageante et créer des nudges.

## L'INTERVENANT

**DANIEL LUCIANI,**

PDG de l'Agence de communication responsable ICOM, spécialiste de la communication engageante et de la responsabilité sociale

## LES +

- × L'expertise unique de l'intervenant
  - × Formation illustrée par de nombreuses expérimentations menées
  - × Mise en pratique sur des situations réelles tirées de l'entreprise
- POUR :**
- × mobiliser et accompagner vers le changement souhaité
  - × approcher différemment les enjeux managériaux et organisationnels
  - × faciliter le changement de comportement

## INFORMATIONS PRATIQUES

### DATES :

24 & 25 octobre 2019  
+ 1 journée de débrief en mars 2020

### LIEU DE FORMATION :

Toulouse

### TARIF :

1800 € HT

### Contact :

05 31 08 70 81  
nmorize@groupe-igs.fr