

Management : cohésion d'équipe en entreprise

Actionner les leviers de la performance collective

Code
40129

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 490 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

PROCHAINES SESSIONS

- **PARIS LA DEFENSE CEDEX :**
14-15 mai. 2024
- **PARIS :**
17-18 juin. 2024
- **PARIS :**
30 Sep. & 1 oct. 2024
- **PARIS :**
28-29 nov. 2024

[Voir toutes les sessions](#)

PUBLIC

Managers - Chefs de projet - Responsables opérationnels qui souhaitent augmenter la cohésion, la performance et l'engagement de leur équipe

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre

Objectifs pédagogiques

- Organiser le travail d'équipe
- Rassembler autour d'une vision commune
- Créer une dynamique d'équipe
- Optimiser les synergies
- Accompagner les équipes vers l'autonomie

Programme de la formation

Organiser le travail d'équipe

Poser le cadre et fixer les règles

- Les conditions de réussite d'une équipe
- Les règles de fonctionnement
- Action : mise en situation « Les 3P »

Favoriser la collaboration

- Les éléments clés de la cohésion d'équipe
 - Les comportements clés
 - Action : World café " les comportements à adopter "
- Validation : quiz vrai / faux

Rassembler autour d'une vision commune

Définir les valeurs partagées

- Les valeurs communes
- La raison d'être de l'équipe
- Jeu : coffre au trésor

Construire une vision commune

- Les conditions de succès d'une vision
 - Les clés de la communication : le « why »
 - Outil-clé : la vision S.T.R.A.S
- Validation : pitch vision

Créer une dynamique d'équipe

Instaurer un climat de confiance

- Les ingrédients de la bonne coopération

espace participant :

- ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

- La relation de confiance
- Vidéo : les bases de la coopération

Identifier les forces de l'équipe

- Le potentiel des collaborateurs
- Le management des points forts

- Jeu : identifier ses forces

Validation : cartographie d'équipe

Optimiser les synergies

Développer l'esprit d'équipe

- La complémentarité de l'équipe
- Le besoins pour une bonne cohésion

- Action : les rôles dans un projet

Stimuler l'esprit d'entreprise

- La culture de l'action
- La prise de risque

- Outil-clé : co-coaching (méthode des scénarios)

Validation : plan d'action de l'équipe

Accompagner les équipes vers l'autonomie

Déterminer les conditions du succès

- Les 4 stades de développement d'une équipe
- Les conditions du succès

- Outil-clé : le modèle de Tuckman

Développer la délégation

- Les bénéfices de la délégation
- L'autonomie et l'intelligence collective

- Outil-clé : les règles de la délégation

Validation : co-challenge

Parmi nos formateurs

...



Sandrine Bouvet

Après une carrière en salle des marchés, en tant que manager de l'équipe commerciale MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord), basée à Paris et à Londres, j'ai dirigé une marque de vêtements de luxe exportée aux US et au Japon. Par la suite, je me suis formée au coaching en psychologie positive et à l'Analyse Transactionnelle dans le champ de la psychothérapie. Auteure du livre « Trouver le bon sens, quand on est dans tous les sens », j'accompagne désormais les managers et cadres-dirigeants dans le développement de leur leadership personnel et professionnel.



Nathalie Salem

Après des fonctions manageriales et en RH pendant plus de 20 ans dans le secteur bancaire, Nathalie rejoint notre organisme pour animer des formations dans les domaines du management et des soft skills. Très à l'écoute des participants, Nathalie sait instaurer un bon climat de confiance et d'ouverture, qui facilite les expérimentations, les mises en situation et les partages d'expérience pour une assimilation des connaissances et un apprentissage solides

Ce qu'elle apprécie particulièrement : favoriser la confiance en soi des participants et l'envie de se dépasser.

