



PERFORMANCE EN ÉQUIPE

Faire progresser collectivement au service d'objectifs communs



PROGRAMME

Accessible en :



- Pour qui ?** Managers ayant un lien hiérarchique direct avec leurs collaborateurs
- Prérequis :** Aucun
- Profil de l'intervenant :** Consultant Senior et coach , expert en management
- Durée du programme :** 2 jours soit 14 heures

J - 15 > Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, difficultés et cas rencontrés

1| Manier les subtilités de la communication pour mieux faire passer ses messages

- L'existence d'un filtre de perception et son impact sur notre communication
- Les conséquences pratiques de l'existence du filtre sur notre comportement

2| Identifier son style managérial pour adapter son comportement en conséquence

- Les 2 critères essentiels à prendre en compte chez ses collaborateurs
- Les 4 stades d'évolution d'un collaborateur
- Le choix parmi les 4 styles de management

3| Définir un projet de Service motivant

- La mission: la raison d'être du Service.
- La vision : son avenir
- Les caractéristiques d'un projet bien formulé, la déclinaison en "slogan" mobilisateur

4| Clarifier rôles et responsabilités de chacun dans l'équipe

- Les 5 dysfonctionnements d'une équipe et leurs remèdes
- Le rôle du manager et son positionnement au sein du Service : la catégorisation ICAR
- La définition des rôles et responsabilités de chaque collaborateur : la matrice d'activité de l'équipe
- La clarification des attentes mutuelles pour éviter les points de blocages

5| Définir des règles du jeu favorisant un travail en équipe efficace

- La notion de permissions à accorder pour permettre à chacun de donner le meilleur de lui-même
- Les points de repères explicites pour tous pour juger de sa contribution
- L'application au quotidien pour tous et la gestion de l'exception
- La formalisation des règles dans une charte des valeurs
- La «vente» des règles à une équipe déjà constituée

6| Fixer des objectifs qui permettent d'en suivre et mesurer la réalisation

- Les critères d'un objectif de résultat
- La définition avec précision de l'indicateur permettant de suivre la réalisation de l'objectif
- Le traitement de la "résistance" face à l'objectif : la négociation sur les moyens

Pendant la formation > mises en situation complétées à partir de vos cas réels

Clôture de la formation :

- Synthèse et points d'ancrage
- Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements

Nos activités pédagogiques : 4 temps pour ancrer durablement ...

"DécliC" : tests, auto-diagnostic pour activer la **prise de conscience**

"MécaniC" : exercices **mécaniques** pour **s'approprier** les techniques

"PratiC" : des simulations avec un cadre et un objectif définis

"VéridiC" : un entraînement **semi-réel** pour faciliter le transfert

Objectifs pédagogiques COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 Manier les subtilités de la communication pour mieux faire passer ses messages
- 2 Identifier son style managérial pour adapter son comportement en conséquence
- 3 Définir un projet de Service motivant
- 4 Clarifier rôles et responsabilités de chacun dans l'équipe
- 5 Définir des règles du jeu favorisant un travail en équipe efficace
- 6 Fixer des objectifs qui permettent d'en suivre et mesurer la réalisation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant la formation : Identifier ses **attentes**, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

En fin de formation : **Auto-évaluer sa progression** sur chaque objectif pédagogique

Après la formation : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste !

VOTRE FORMAT

Intra-entreprise : votre formation s'adapte à vos **enjeux réels**. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent

Training individuel - un **accompagnement personnalisé** à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos problématiques, à votre rythme, en toute confidentialité.

TARIFS

- Intra entreprise** : 3820 € - 2 jours - 8 participants (frais déplacement non inclus)
- Training individuel** : 1890 € / 8 h d'accompagnement individuel

Tous nos tarifs sont **NETS** : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA)

INCLUS DANS VOTRE FORMATION :

- Vos fiches mémos pocket** → l'essentiel des méthodes toujours sur vous !
- Un Plan d'action personnalisé** → Fil rouge complété durant la formation
- Un SAV Pédagogique** → 5 échanges mail/participant pendant 6 mois
- Un Questionnaire préparatoire** → pour mieux vous connaître avant la formation

DEMANDER UN DEVIS DÉTAILLÉ PROGRAMMER UNE DATE

Vous êtes en situation de handicap : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : **nous contacter**