



PERFORMANCE EN ÉQUIPE

Faire progresser collectivement au service d'objectifs communs



PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel

- **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-diagnostics 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

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60

Site : www.capitecorpus.com

Email : info@capitecorpus.com



Vous êtes en situation de **handicap** :
nous sommes là pour personnaliser
votre accompagnement : [nous contacter](#)