

LA PÉDAGOGIE

Formation en présentiel.

LE PUBLIC CONCERNÉ PAR LA FORMATION

Toute personne de l'entreprise, collaborateur ou responsable.

LES PRÉREQUIS

Aucun.

LES COMPÉTENCES VISÉES

- Énoncer son parcours et ses acquis pour aller de l'avant.
- Sérier les aptitudes et les compétences pour (se) développer.
- Identifier ses 3 relations relatifs au contexte, aux autres, à soi.
- Adhérer à des objectifs et, se préparer, s'organiser pour les atteindre.
- Développer son empathie et sa capacité à accueillir des points de vue différents.
- Mieux connaître des « techniques de négociation » pour optimiser des résultats (sur le marché, avec des clients, face à des concurrents).
- Formuler des solutions adaptées pour résoudre ou des problèmes situationnels ou relationnels dits « réels » ou « hypothétiques ».
- Renforcer ses capacités à convaincre.
- Intégrer des méthodes et outils d'intelligence collective en interne.

LES MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Magistrale.
- Interrogative.
- Expérimentale.
- Active.
- Un support de formation (*avec liens vers vidéos pédagogiques et références d'ouvrages sur le thème étudié*).
-

L'ORGANISATION ET LE FONCTIONNEMENT

- Durée de la formation : 1 journée (7 heures).
- Horaires : 9h00- 12h30/ 13h30- 17h00.
- Rythme en discontinu : pour le planning, nous consulter.
- Mode d'organisation : présentiel.
- Lieu de la formation : au sein de l'entreprise.

LE POSITIONNEMENT

Avant le début de l'action, un questionnaire préalable sera proposé à chaque participant, avec pour questions :

- Quels sont les 3 mots que m'évoque : « réussir et se challenger en équipe » ?
- Qu'est-ce qui m'aide à « réussir et se challenger en équipe » ?
- Qu'est-ce qui me freine, m'empêche de « réussir et de se challenger en équipe » ?
- Qu'est-ce que j'aimerais explorer, approfondir pour « réussir et se challenger en équipe » ?

LE PROGRAMME

1) Faire avec le changement (évolutions du marché, objectifs à adapter, nouvelles ambitions, etc.)

Décrypter les mécanismes de changement.

- Identifier les phases de transformation.
- Clarifier et traiter les différents types de résistance au changement.
- Accompagner le processus dans toutes ses étapes.
- Réaliser la cartographie des acteurs.
- Accompagner.

2) Quand les objectifs ont été précisés et validés... place à la confiance

Construire d'abord sur les ressources et les talents en présence.

- Faire avec et/ou adapter le contexte (dont méthodes et outils) pour optimiser ses capacités à développer la confiance en soi.
- Faire évoluer ses savoir-faire et savoir-être pour développer la confiance en soi.
- Consolider sa « relation à soi » pour évoluer dans la connaissance de ses talents, dont la capacité à développer la confiance en soi.
- Se projeter et s'organiser de manière transversale (« référents »), etc.

Dépasser les freins éventuels

- Progresser, à partir de freins, vers plus de confiance en soi pour atteindre des objectifs professionnels.
- Faire avec des freins contextuels pour évoluer.
- Dénouer des freins relationnels.

- Solutionner des freins « personnels » (exemple : la peur de ne pas y arriver, d'avoir de l'ambition, etc.).

3) La gestion du temps et des priorités

Définir ses objectifs et identifier sa marge de manœuvre pour gérer son temps selon ses priorités personnelles et professionnelles.

- Identifier ses activités à haute valeur ajoutée.
 - Passer du temps subi au temps choisi : distinguer urgence et importance, et bâtir sa matrice des priorités.
 - S'approprier les « lois du temps ».
- **Les cas pratiques :** la météo intérieure. Un outil de formalisation des attentes, des motivations à clarifier et à partager de manière collective. Des plans d'actions dans une démarche « qualité » pour consolider les ressources, solutionner et dépasser les freins...

Page | 3

4) Le management participatif, l'intelligence collective

Mettre en place les bases de la coopération dans l'équipe

- Développer un mode de fonctionnement réseau dans l'équipe.
 - Identifier les animateurs et des membres du réseau.
 - Orienter l'équipe vers une dynamique de recherche de solutions en commun.
 - Approfondir la méthode du co-développement.
- **Les cas pratiques :** une séance de co-développement...

5) La négociation

Optimiser ses connaissances, savoir-faire et savoir-être en négociation (appui sur Chris Voss, ex négociateur FBI)

- Sortir des impasses de l'affrontement en faisant appel à la façon de communiquer, son intention, sa créativité, ses ressources internes.
 - Évaluer sa/la satisfaction des parties prenantes tout le long des entretiens.
 - Déjouer les tentatives de déstabilisation.
 - Connaître les stratégies comportementales pour obtenir gain de cause...
- **Les cas pratiques :** à partir des « aides » déjà mises en place pour solutionner des situations de négociation difficiles, nous continuerons d'échanger sur les forces pour rédiger un plan d'actions pour les systématiser et les pérenniser. À partir des freins à négocier avec aisance et des attentes pour progresser sur les sujets. La présentation et l'expérimentation de la méthode des freins « réels » > freins « hypothétiques » pour développer le passage à l'action et favoriser le lâcher-prise. Une fiche de route à compléter en fin de séance avec : prises de consciences, actions à mener en équipe et individuellement après cette formation.

LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Le suivi

- Suivi de l'exécution.
- Feuille d'émargement.
- Certificat de réalisation de formation.

Page | 4

L'appréciation des résultats

- Exercices, questions ouvertes.
- Questionnaire à chaud et à froid.

ANIMATION



Stéphane Maitrehut

Dirigeant et formateur-consultant VENTALIA

Ingénierie de formation, formateur-consultant en management, communication interpersonnelle, quête de sens, positionnement professionnel, « marketing personnel », adaptation au changement, gestion des conflits... 20 ans d'expérience commerciale et managériale, 15 de théâtre, 14 en tant que formateur et chef d'entreprise.

ACCESSIBILITÉ



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour suivre cette formation, merci de nous prévenir afin que nous prenions les mesures nécessaires.

Tarifs sur devis, nous consulter.

Mise à jour 02/11/2022