

PROGRAMME DE FORMATION

« Cohésion d'équipe : Réenchanter la Relation »

Dernière mise à jour : MARS 2024

Durée et horaires : 2 jours de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

Prérequis : Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation.

Public : Commerciaux, managers, indépendants ou toute profession désireuse de développer ses ventes.

Objectifs :

Nous continuons de traverser une période de désociabilisation qui nous invite à nous recentrer sur notre désir essentiel : celui de nourrir notre équilibre relationnel. Vous souhaitez reprendre votre liberté « d'être » et faire le choix de maintenir cet équilibre du vivant dans « l'acceptation de ce qui est ».

Notre intention : enlever son masque social pour se laisser être pleinement soi, rencontrer l'autre sans attente pour se rencontrer soi-même et faire confiance à ce qui va émerger du groupe.

Nous vous proposons de revisiter la magie du lien social, de faire confiance à votre intuition, sentir ce qui est juste de faire ou de ne pas faire et accueillir le présent.

Au travers d'un processus créatif, laissant place aux ressentis et à l'intuition, nous mettront notre savoir-faire au service de l'alchimie du groupe pour réenchanter la relation et reposer le cadre et les règles d'une bonne cohésion d'équipe.

A l'issue de la formation, les participants s'approprient la bonne posture pour créer les conditions de réussite d'une bonne cohésion d'équipe.

Il est organisé autour d'apports théoriques et scientifiques, de mises en situation spécifiques aux enjeux de l'entreprise. Les compétences visées d'augmenter l'autonomie et la dynamique de motivation seront expérimentées grâce aux échanges. Nous aborderons les succès, les difficultés, l'avancement des actions en cours et l'approfondissent des compétences apportées sous l'angle théorique et pratique.

Délai d'accès – dates et lieu :

Délai d'accès : 3 semaines à partir de la validation de la commande

Dates : Les dates sont fixées d'un commun accord entre le client et le prestataire en tenant compte des délais d'accès.

Lieu : Chez le client ou toute salle de formation conforme à la réglementation ERP (Établissement Recevant du Public)

Public visé :

Tout professionnel : collaborateur, manager ou indépendant souhaitant mettre en œuvre les bonnes pratiques de la Relation Commerciale pour atteindre ses objectifs commerciaux.

Modalité d'évaluation :

Une évaluation préalable à l'inscription sera réalisée à l'aide d'un questionnaire.

Une évaluation des acquis tout au long de la formation et clôturée par un questionnaire est mis en place en fin de formation, sanctionnée par une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques abordés. Cette attestation sera délivrée à chaque apprenant à l'issue de la formation.

Méthode pédagogique :

Une méthodologie pédagogique simple, rigoureuse et interactive, basée sur une alternance d'apports didactiques et de travaux pratiques, sur un rythme permettant une appropriation progressive des techniques et des enseignements d'une bonne cohésion d'équipe.

Sur lesquels PAIRSPECTIVES apporte des « meilleures pratiques », les participants partagent leurs pratiques, s'auto évaluent, s'entraînent et définissent leur plan progrès personnalisé. Le programme est adapté à l'actualité des participants dans le cadre de leurs objectifs de cohésion d'équipe.

Ingénierie de la formation :

Conception du déroulement, préparation des exercices et cas, définition du cadre de diagnostic, réunions préparatoires.

Dispositif mis en place :

Ce module de formation est optimal pour 9 participants.

Il est conçu pour être réalisée selon un format présentiel, sur demande peut être proposé en format distanciel.

En option : nous pouvons proposer un suivi personnalisé pour ancrer les actions mises en place.

Tarif 2021 :

Nos tarifs étant sur mesure, veuillez-nous en faire la demande à contact@pairspectives.fr
Pour une demande de prise en charge : nous consulter.

Accueil de personnes en situation de handicap possible :

Pour les personnes à mobilité réduite : nous pouvons vous les accueillir à condition d'être informés suffisamment à l'avance pour réserver une salle adaptée. Pour les autres familles de handicap : nous vous invitons à nous signaler la spécificité du handicap afin que nous puissions apporter une réponse adaptée en lien avec notre réseau de partenaires.

Programme de la formation :

Jour 1 : 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

MATIN :

Le temps de la rencontre idéale

Se laisser saisir par la spontanéité, la curiosité et l'intérêt. Engagez sa présence et faire vivre à l'autre un état désiré, générateur d'énergie. Transmettre à l'autre de cette expérience commune et reconnaître ses émotions pour passer à l'action.

APRÈS-MIDI :

Être agile et entraîner son équipe

Savoir animer son équipe autour des enjeux de l'expérience client interne et du développement de la capacité collective à résoudre des problèmes
Animation de réunions interactives et traitement de situations en lien avec votre actualité.

Jour 2 : 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

MATIN :

Être agile et développer la cohésion d'équipe.

Acquérir de nouvelles compétences individuelles : savoir observer, donner du feed-back et fixer des objectifs. Outil de feed-back individuel Outil de plan d'accompagnement individuel : fixation d'objectifs de progrès

APRÈS-MIDI :

Être agile et se connecter à son environnement

Savoir cartographier quelles sont vos connexions dans votre sphère d'influence, comment l'augmenter, comment être un ambassadeur de la marque de votre entreprise et être acteur de la transformation.