



GAGNER PAR L'HARMONIE DES HOMMES ET DES STRATÉGIES

Programme de formation Communication d'équipe

Dans une équipe, la relation de proximité et de confiance est primordiale. Le partage d'une culture commune de fonctionnement et de communication permettra aux membres de l'équipe d'être à la fois plus efficaces et humainement plus alignés, sur « une même longueur d'onde. Lorsque vous devez manager une équipe, quelle que soit sa taille, les bases sont les mêmes, quel que soit le contexte, sportif, industriel, commercial, services ...

Cette formation met le focus sur les savoir-faire clefs qui dépassent les simples actes de management et d'organisation. Elle met tout particulièrement en exergue le présupposé de Paul Watzlawick : « la relation de confiance prime sur le contenu ».

Nous apprendrons donc comment créer ce contexte de confiance, et comment l'entretenir dans le temps. Construire la confiance dans une équipe, c'est assurément construire une équipe gagnante.

Objectifs :

- Apprendre à animer et à bien communiquer au quotidien avec ses équipes
- Savoir écouter, comprendre et montrer à son interlocuteur que l'on a compris ce qui importait pour lui
- Savoir construire des contextes motivants pour ses collaborateurs : système gagnant/gagnant.
- Savoir poser les bonnes questions pour amener ses collaborateurs à trouver leurs solutions.
- Savoir faire adhérer, convaincre, amener ses interlocuteurs à changer de point de vue.
- Savoir faire un feed-back constructif et utile.

Durée : 1 jour, 7 heures.

Constitution (groupe) : 1 personne au minimum / 12 personnes au maximum.

Prérequis : Francophone.

Public : Être en situation de management d'équipe (au moins une personne) ou de projet (pas de lien hiérarchique mais un objectif de résultat).

Lieu de la formation : A définir.

Délai d'accès : 3 à 4 semaines.

Accessibilité : Condition d'accès des publics en situation de handicap, nous consulter.

Tarif : Nos formations se déroulent en intra-entreprise. Nous vous ferons une proposition tarifaire après avoir recueilli vos besoins et en avoir précisé avec vous les objectifs internes.

Modalités d'évaluation : Contrôle et validation des acquis par le formateur, remise d'une attestation.

Méthodes mobilisées

- Formation en présentiel
- Outils et techniques issus des travaux de recherche et de synthèse de Congruences (Franck Martin) :
 - ✓ Programmation Neuro Linguistique
 - ✓ Clean language (David Grove)
 - ✓ Langage hypnotique (Milton Erickson)
 - ✓ Université de Palo Alto (Carl Rodgers, Virginia Satir, Paul Watzlawick, Joan Chomsky, Gregory Bateson, Walter Ross Ashby (cybernétique, systémique), Albert Bandura (feedback de Bandura, courbe de Bandura)
 - ✓ Les pensées compulsives
- Exercices de communication et de développement personnel en groupe (démonstration) puis en sous-groupes (mise en pratique)
- Retour d'expériences par des séances de feedback après chaque exercice de sous-groupes.
- Chaque stagiaire se voit remettre un cahier de formation, (disponible sur demande en version numérique). Qui contient les outils et concepts étudiés ainsi que les exercices de mise en pratique.

Programme sur 1 jour

Un feedback oral sera réalisé à l'issue de chaque journée de formation. Un « tour des popotes » sera réalisé au démarrage de chaque jour de formation pour traiter les éventuelles questions et évoquer les mises en pratique de ce qui a été vu le jour précédent.

Un point de régulation avec le commanditaire sera réalisé en fin de formation – dans le respect de la confidentialité.

Jour 1

- Introduction : Règles de fonctionnement, cadre temps de la formation, présentation générale de la pédagogie.
- Présentations individuelles des stagiaires en sous-groupes de 2 personnes :
 - ✓ Explication du processus de présentation, introduisant au-delà de la présentation individuelle des stagiaires, les principaux concepts à venir.
 - ✓ Retour en plénière et tour de piste des stagiaires (qui je suis, quels sont mes objectifs personnels et professionnels pour cette formation)
 - ✓ Création d'un contexte de confiance permettant aux stagiaires de s'ouvrir aux autres, en toute confiance, sur des contextes d'intimité professionnelle.
- Les mécanismes de pensée
 - ✓ Comprendre les différences de point de vue et de perception:
 - Amener les participants à comprendre que les expériences sont toujours vécues différemment et que les critères retenus sur une expérience commune sont différents selon les personnes.
 - Apprendre à changer de point de vue (au sens propre) et tourner "sa lunette" pour découvrir les critères et le point de vue, vécus dans les chaussures de ses interlocuteurs (collaborateurs,...).
 - Intégrer durablement ces découvertes.
- La communication non-verbale
 - ✓ Savoir observer et écouter, dans le détail, les informations que l'autre nous donne au travers de ses comportements:
 - Les statistiques de la communication: la communication est majoritairement comportementale et non-verbale.
 - Apprendre à observer et écouter de façon consciente et poussée pour prendre un maximum d'informations sur son client.
 - ✓ Importance de la « congruence » de l'émetteur et du récepteur!
 - Savoir être congruent pour avoir un discours percutant.
 - Repérer la non congruence de son interlocuteur pour mieux s'adapter à lui.
- La communication verbale
 - ✓ Gérer les conflits, retourner les situations négatives, dénouer les relations coincées,
 - ✓ Connaître les attentes réelles de vos collaborateurs,
 - ✓ Découvrir le réel niveau du problème posé par vos collaborateurs ou pour vous-même,
 - ✓ Savoir questionner avec aisance pour faire découvrir à ses collaborateurs les bonnes solutions, prendre des informations pertinentes chez les autres, et gagner en précision,
 - ✓ Découvrir qu'un bon feedback est l'élément le plus déterminant pour progresser.
- Le système gagnant/gagnant: adopter le point de vue « entreprise »
 - ✓ Apprendre à discerner les différentes positions dans la gestion d'un conflit ou d'une négociation: « je », « tu », « l'entreprise ».
 - ✓ Savoir mettre en place et diriger une relation « gagnant/gagnant ».
 - ✓ Savoir équilibrer dans la mesure du possible les besoins individuels et les besoins du collectif (besoin du système).
- Feedback de la journée.
- Évaluation.

Conditions générales de vente

- Pour le bon déroulement des formations l'entreprise cliente doit s'assurer que le lieu d'accueil des stagiaires respecte les exigences légales d'accueil du public en formation, les stagiaires étant sous la responsabilité de l'entreprise cliente.
- Concernant les formations inter-entreprises, si la formation se déroule dans un lieu de séminaire, Congruences s'assurera de la conformité des locaux.
- L'entreprise cliente est chargée de prévoir les équipements suivants dans la salle de formation : paperboard, installation des chaises et tables en rond en nombre suffisant fonction du nombre de participants.
- Un support pédagogique sera remis en main propre à chaque participant par le formateur, dès le début de la formation.

- Facturation :
 - ✓ Frais de déplacement en sus, facturés au réel.
 - ✓ Facturation de 20 % d'acompte à la commande.
 - ✓ Règlement à réception de facture par virement.
 - ✓ Pénalités pour retard de paiement: 3 fois le taux d'intérêt légal - loi LME du 8 août 2008

- En cas d'annulation :
 - ✓ Toute journée planifiée et annulée moins d'une semaine à l'avance est facturée à hauteur de 50%.
 - ✓ Toute journée planifiée et annulée moins de trois jours à l'avance est facturée à 100%.

- Possibilité de prise en compte de cette action de formation dans le cadre de la formation professionnelle avec établissement d'une convention de formation. Merci de nous spécifier vos intentions au plus vite afin de monter un dossier complet en bonne et due forme.

Organisme de formation CONGRUENCES

- SIRET : 381 911 163 00040
- APE 7022Z
- NAP : 741G
- URSSAF : 691 420 00000 140 5182
- N° d'identification intracommunautaire : FR56 381 911 163 00016
- N° identifiant TVA : FR56 381 911 163
- N° Formateur : 826 903 650 69
- N° OPCO ATLAS-Fafiec : 36863-03
- N° DATADOCK 016162
- Certification QUALIOP1 en cours

CV du formateur Franck MARTIN

- Formateur, professeur en université, coach & conférencier.
- Diplômé des écoles de commerce Denis Huisman (EMP Paris.)
- Expertise en relation de confiance dans les équipes (Influence université de Palo Alto USA, Californie Santa Cruz)
- Professeur de communication et de management à l'Université Lyon I, master management de la qualité
- Directeur fondateur de Congruences (1991) (entreprise innovante Label NOVACITE 21 décembre 2001).
- Préparateur mental auprès des sportifs de haut niveau et d'équipes (tennis, football, basket, automobile...)
- Coaching de directeurs d'entreprise privés et publics et d'hommes politiques.
- Président du comité de labellisation « NOVACITÉ », CEEI entreprises innovantes du conseil régional RA et de la CCIL. (2010 à 2015)
- Conférencier, pour TEDx, CCI, écoles de commerce, Universités, clubs d'entreprises (CJD, CGPME, CPA etc ...) et de nombreuses entreprises dans le cadre de leurs conventions annuelles.
- Intervenant dans les médias (France 2, BFM tv, M6, TF1, France 3, TLM, RMC, Europe 1, RTL, Sud Radio, RCF, Radio Notre Dame, etc. ...).
- Auteur de
 - ✓ « **Managez humain, c'est rentable** », aux éditions De Boeck.
 - ✓ « **Le pouvoir des gentils : les règles d'Or de la relation de confiance** », aux éditions Eyrolles (traduit en plusieurs langues)
 - ✓ « **Optimistes** », les règles d'Or pour voir la vie en rose » aux éditions Eyrolles (traduit en plusieurs langues)
 - ✓ « **Les super-pouvoirs de l'innocence** » aux éditions Eyrolles.
 - ✓ « **Gentil mais pas con !** », aux éditions De Boeck.
 - ✓ « **La contagion du bonheur** », aux éditions Eyrolles.

