

INDUCTION

Conseil et formation

Objectifs opérationnels

- Identifier les 5 critères d'optimisation d'une équipe
- Mesurer l'efficience de notre équipe
- Identifier les axes de travail de notre équipe
- Prendre le recul nécessaire en situation de communication
- Adopter la bonne posture en situation d'enjeu professionnel
- Défendre ses intérêts dans le respect de la relation avec son interlocuteur
- Définir un plan d'action

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Questionnaires
- Exercices de ludo-pédagogie
- Ateliers d'intelligence collective

Mode d'évaluation

- Auto-évaluation supervisée
- Mises en situation évaluées

Public concerné

- Aucun prérequis
- Personnes impliquées dans les décisions stratégiques de l'entreprise et leur transmission.
- *Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informer pour anticiper l'organisation nécessaire.*

Modalités

- INTRA – Présentiel
- Durée : 3 jours / 24 heures
- Date : à définir
- Chez le client
- Effectif maxi : 8 personnes

Tarif

- Voir devis (exonéré de taxes – art.293B du CGI)

Formateur : Eric Lecomte

e.lecomte@inductionformation.fr – 06 75 22 77 49
www.inductionformation.fr

Programme actualisé le : 15 septembre 2025

Perfectionner la dynamique d'équipe

PROGRAMME :

Identifier les 5 critères d'optimisation d'une équipe

- La confiance, La confrontation, L'engagement, La responsabilisation, L'attention aux résultats de l'équipe

Mesurer l'efficience de notre équipe

- Fonctionnement et dysfonctionnement
- Test de Patrick Lencioni
- Les signes observables définissant le fonctionnement de l'équipe

Identifier les axes de travail de notre équipe

- Les liens entre les différents fonctionnements
- Ce dont l'équipe a besoin
- Créer la confiance en valorisant la place de chacun

Prendre le recul nécessaire en situation de communication

- Mon profil de communicant et celui de mes interlocuteurs
- Les motivations et freins de chaque profil dans l'établissement de relations interpersonnelles
- Nos atouts et axes d'amélioration en situation de communication
- Les comportements efficaces, les erreurs à ne pas commettre

Adopter la bonne posture en situation d'enjeu professionnel

- L'analyse transactionnelle au service d'un échange constructif et responsable
- Les freins et prophéties auto-réalisatrices
- Les réflexes nocifs en communication face à un enjeu
- La posture adaptée en situation de désaccord

Défendre ses intérêts dans le respect de la relation avec son interlocuteur

- Le questionnement ouvert
- L'écoute au service de la confiance
- Un discours convaincant

Définir un plan d'action

- Rédaction d'un plan d'action

INDUCTION 15, rue des Ajoncs 44680 Sainte Pazanne
N° SIRET : 51448315500016 Code NAF : 8559A

Numéro de déclaration d'activité : 52 44 06128 44 (enregistrée auprès du Préfet de Région des Pays de la Loire - Art.6351-6 du Code du Travail)