



## OPTIMISER LA COHESION DE SON EQUIPE

### DOMAINE :

GES-2012-026-FCM

### POPULATION CIBLE :

Responsables de point de vente.

### PRE REQUIS :

Aucun

### RYTHME :

Présentiel :   
Formation à distance :   
Parcours :

### OBJECTIFS :

A l'issue de la formation, les participants sauront :

- Faire un état des lieux objectif et complet du « mode de vie » de son équipe
- Définir de nouvelles règles du jeu et mettre en place des actions partagées
- Suivre dans le temps les progrès et faire évoluer son équipe

### DUREE :

Nombre de jour(s) 2 (14 heures)  
En continu  Oui  Non

### APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Alternance de séquences théoriques (30%) et d'échanges sur les expériences de chacun (70%).

### PROGRAMME :

#### ➤ Analyser

- Préambule : notions et indicateurs de la cohésion
- Faire l'autodiagnostic du mode de fonctionnement de son équipe
- Quelles sont les sources de dysfonctionnement ?
- Quels sont les leviers de la mise en action ?

#### ➤ Agir

- Quels sont les comportements et les modes de communication du manager qui favorisent / entravent la cohésion ?
- Comment créer le lien, installer la confiance et la reconnaissance entre collaborateurs ?
- Partager et formaliser les valeurs communes partenaires (clients, services internes, direction)
- Mettre en évidence les complémentarités des membres de l'équipe
- Définir ensemble des règles de fonctionnement
- Construire des objectifs communs et un plan d'action partagée
- Lever les blocages, faire s'exprimer les ressentis, les besoins, prendre en compte les difficultés et les contraintes de chacun

#### ➤ Accompagner

- Prendre date avec son équipe
- Faire prendre conscience du chemin parcouru
- Valoriser les progrès
- Définir de nouveaux paliers