

Public : Toute personne orientée vers l'activité de relation de communication, de vente et de négociation.

Prérequis : aucun

Objectifs :

- Permettre aux participants de comprendre leur propre préférence dans le travail et de développer leurs forces dans le domaine du leadership et du travail en équipe.
- Acquérir des outils de diagnostics et de développement de ses capacités de coordinateur d'équipe.
- Maîtriser un modèle qui permet à chaque responsable de tirer le meilleur parti des aptitudes de ses collaborateurs et de maîtriser les principes de fonctionnement et de motivation de l'équipe.

Contenu :

1er jour :

- Identifier les préférences dans le travail
- Interaction : Introverti-Extraverti
- Information : Pratique-Créatif
- Décision : Analytique-Basé sur les convictions
- Organisation : Structuré-Flexible
- Le modèle des fonctions dans le travail
- Les huit fonctions remplies par les équipes hautement performantes
- La loi des 3 P (Préférence, Pratique, Performance)
- Modèle des fonctions dans le travail
- Le modèle de la roue "TMS"
- Exercices d'évaluation.

Analyse de son propre profil "TMS"

- Sa propre préférence dans le travail
- Comment communiquer avec les créateurs-innovateurs
- Comment communiquer avec les explorateurs-promoteurs
- Comment communiquer avec les évaluateurs-développeurs
- Comment communiquer avec les propulseurs-organisateur
- Comment communiquer avec les finalisateurs-producteurs
- Comment communiquer avec les supporteurs-mainteneurs
- Comment communiquer avec les conseillers informateurs
- Exercices d'évaluation

2ème jour :

- Modèle des équipes hautement dynamique
- Résumé des rôles au sein de l'équipe
- Les huit profils de la "Roue TMS"
- Les seize sous-secteurs de la roue TMS
- La fonction de coordinateur et leurs compétences
- Ce que font les coordinateurs - compétences correspondantes
- Exercices d'évaluation
- Mise en situation

Pratique d'identification des cas

Formation 2 jours en présentiel

Inter entreprise – 14 h

Dates

A définir

Lieu

Vos locaux

Horaires

9h-12h, 13h-17h

Formateur

Jérôme Chidharom

Tarif

?

Effectif

De 3 à 10 stagiaires

- Modèle "PASSE" pour la résolution des problèmes
- Compétences de coordination auto-évaluation
- Application à la vente et à la négociation
- Questions - Réponses
- Exercices d'évaluation

Moyens et méthodes pédagogiques : document pédagogique sur clé USB à fournir

Evaluations : exercice d'intégration, évaluation orale et écrite du séminaire, synthèse

Sanction : le stagiaire reçoit une attestation individuelle de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action.