

TRAVAILLER EN ÉQUIPE PLURIDISCIPLINAIRE

OBJECTIFS



- ✚ Développer sa capacité à repérer, à comprendre les relations et situations professionnelles.
- ✚ Analyser les situations, enjeux, besoins et émotions chez soi et chez l'autre.
- ✚ Instaurer un cadre de dialogue.
- ✚ Repérer les différentes typologies relationnelles.
- ✚ Travailler sur son positionnement propre ; oser dire ce que l'on ressent.
- ✚ Appréhender les situations difficiles et savoir les affronter.

CONCERNE

Toute personne et/ou équipe souhaitant travailler en équipe.

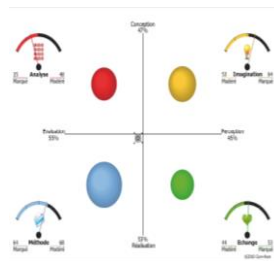
PRÉREQUIS

Absence de prérequis

PÉDAGOGIE

Apports didactiques – Mise en situation opérationnelle.
Construction de plan d'action entre les sessions de formation.

Rapport de positionnement du profil individuel remis **à chaque participant.**



Ce profil traduit ce que vous aimez faire et non ce que vous savez faire.

Il représente les sphères qui vous attirent le plus. Il traduit donc les domaines où votre développement demande plus d'effort (scores faibles) et à l'inverse les domaines où votre développement est la plus aisé et naturel (scores élevés).

Votre sphère ANALYSE représente votre approche rationnelle, basée sur les faits et la compétence, orientée vers la résolution de problèmes : FAIRE MIEUX

Votre sphère IMAGINATION représente votre approche créative, basée sur la perception des choses et le futur, orientée vers de nouvelles approches : FAIRE DIFFÉRENT.

Votre sphère MÉTHODE représente votre approche pragmatique, basée sur les processus, l'organisation, orientée vers le gain de productivité : FAIRE EFFICACE.

Votre sphère ÉCHANGE représente votre approche relationnelle, basée sur la communication et la perception des autres, orientée vers l'humain : FAIRE ENSEMBLE

SANCTION DE LA FORMATION

Attestation d'acquisition de compétences

ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Durant la formation, via des QCM et des mises en situation, le consultant établira une évaluation en trois niveaux Acquis – En cours d'Acquisition – Non Acquis sur les compétences suivantes :

- Mieux intégrer son mode de fonctionnement personnel.
- Identifier les typologies relationnelles.

PROGRAMME



QUELS SONT LES COMPORTEMENTS AIDANTS ?

Agrandir son cadre de référence.
Savoir écouter activement et reformuler.
Développer sa capacité de flexibilité.
Maintenir la communication et le dialogue.

QUELS SONT LES COMPORTEMENTS BLOQUANTS ?

Les différentes attitudes non assertives.
La gestion de l'émotivité.
La réactivité et l'affrontement.

LES OBJECTIFS À ATTEINDRE ET LES RÔLES À JOUER

Situer les spécificités des relations transversales
Mesurer les enjeux, les contraintes, les difficultés, les ressources et les libertés nécessaires.
Installer sa légitimité vis-à-vis des différents services : justifier sa valeur ajoutée.
Définir les règles d'une coopération efficace

PILOTER LA TRANSVERSALITÉ DANS SES ÉCHANGES

Utiliser les leviers de l'influence pour mobiliser et motiver sans autorité hiérarchique
Identifier les acteurs impliqués dans la relation transverse.
Évaluer les impacts en termes de bénéfiques/risques et les conflits.
Clarifier le vocabulaire et le référentiel collectif pour assurer la cohérence.
Fluidifier la communication, anticiper les malentendus.
S'affirmer auprès des différents acteurs avec un objectif partagé et maintenir l'engagement.

COORDONNER, COMMUNIQUER ET NÉGOCIER

Différencier son mode de coordination en fonction de la situation.
Dialoguer de façon constructive : acquérir et exploiter les outils adéquats.
Pratiquer les fondamentaux de la négociation :
la relation gagnant-gagnant,
les techniques d'argumentation,
les techniques de conviction.
Gérer les situations critiques :
confrontation des expertises,
confrontation des expériences,
conflits inter-structures ou interindividuels

REPÉRER ET COMPRENDRE LES SOURCES DU CONFLIT

Identifier le mécanisme et les différentes phases d'un conflit.
Connaître les réactions physiologiques.
Évaluer et reconnaître son état de stress personnel.



PROGRAMME



METTRE EN OEUVRE UNE ATTITUDE SEREINE, MAÎTRISER SA RELATION

Refuser une contrainte inopportune : savoir dire « non »
Prendre du recul.
Adopter un état d'esprit positif.
Attitude de communication efficace.
Réduire les tensions inutiles par un comportement adapté.

GÉRER LES SITUATIONS CONFLICTUELLES

Identifier la source.
Analyser son comportement dans un conflit.
Ramener son interlocuteur dans une attitude positive.
Désamorcer les blocages.

IDENTIFIER LA STRATÉGIE DE SON INTERLOCUTEUR

Observer, analyser, comprendre son non-verbal.
Identifier ses intérêts.
Pointer ses motivations.
Comprendre ses bénéfices attendus.

RAMENER SON INTERLOCUTEUR DANS UNE ATTITUDE POSITIVE

Appréhender le recadrage positif.
Maîtriser le changement de plan.
Utiliser le repositionnement « gagnant-gagnant ».

ANALYSER ET METTRE À PLAT LE DIFFÉREND

Identifier les solutions palliatives.
Souligner et formaliser l'accord.
Vérifier la disposition finale de l'interlocuteur.

CONCLURE ET PRÉPARER L'AVENIR

Renforcer la qualité de la relation.
Anticiper les prochains différends.
Construire la base commune du règlement des prochains différends

DURÉE

03 jours soit 21 heures

DÉCOUPAGE DES SÉQUENCES

	J1	J2	J3
Quels sont les comportements aidants ?			
Quels sont les comportements bloquants ?			
Les objectifs à atteindre et les rôles à jouer			
Piloter la transversalité dans ses échanges			
Coordonner, communiquer et négocier			
Repérer et comprendre les sources du conflit			
Mettre en œuvre une attitude sereine, maîtriser sa relation			
Gérer les situations conflictuelles			
Identifier la stratégie de son interlocuteur			
Ramener son interlocuteur dans une attitude positive			
Analyser et mettre à plat le différend			
Conclure et préparer l'avenir			

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

	Étude de cas	Mise en situation	Auto positionnement	Exercice filmé	Plan d'action
Développer sa capacité à repérer, à comprendre les relations et situations professionnelles.					
Analyser les situations, enjeux, besoins et émotions chez soi et chez l'autre.					
Instaurer un cadre de dialogue					
Repérer les différentes typologies relationnelles.					
Travailler sur son positionnement propre ; oser dire ce que l'on ressent.					
Appréhender les situations difficiles et savoir les affronter.					