

Coaching d'équipe

Motiver et fédérer vos collaborateurs

**NOUVEAU
PROGRAMME**



- ◆ Comment mettre votre équipe en situation de relever des défis nouveaux ?
- ◆ Comment entraîner votre équipe à donner le meilleur d'elle-même ?
- ◆ Qu'attend vraiment votre équipe de vous pour la motiver ?
- ◆ Comment communiquer pour réinstaurer la confiance de l'équipe en elle-même ?
- ◆ Comment favoriser la prise d'initiative alors que les moyens restent limités ?
- ◆ Comment faire la part entre ce qui est négociable avec votre équipe et ce qui ne l'est pas ?
- ◆ Que dire à un collaborateur qui ne respecte pas ses engagements ?

Intervenant :
Bernard SCHILLÈS,
Consultant en management

Séminaire intensif de management : 2 journées

PARIS : les 12 et 13 novembre 2007

CFC

**CENTRE DE FORMATION
ET DE CONFÉRENCES**

Le Calypso
25 rue de la Petite Duranne
13857 Aix-en-Provence cedex 3
Tél. : 04 42 90 81 70
Fax : 04 42 90 70 70

Madame, Monsieur,

Avoir des collaborateurs impliqués et enthousiastes est aujourd'hui un avantage considérable que l'on n'ose parfois plus espérer... Rejeter entièrement la faute sur vos collaborateurs est illusoire : usés par les aléas des directives, les difficultés de compréhension, le repli sur soi, l'incertitude sur l'avenir, vos collaborateurs manquent d'ardeur. Mais que faire pour re-dynamiser votre équipe et instaurer une ambiance de travail motivante et productive ?

Quand des personnes remettent en question la notion d'obéissance et supportent de moins en moins le management à sens unique, c'est bien la question de votre leadership qui se pose. Se réfugier dans une attitude de censeur hiérarchique ou de contrôleur de tableaux de bord ne résout rien : de telles attitudes ne font que renforcer le repli sur soi et les blocages.

Votre succès personnel et le succès économique de votre organisation ne passent plus par les vieilles recettes inopérantes : séminaires au vert, primes, et autres gadgets n'empêchent pas la démotivation et le retour à des ambiances de travail mornes.

De plus en plus d'entreprises demandent à leurs managers de « coacher » leurs équipes pour répondre à la quête des salariés : être reconnu pour ce que l'on fait, travailler dans une bonne ambiance, et être entendu. Respect, souplesse, dialogue sont élevés au rang de vertus cardinales. A vous de passer à l'acte, en intégrant de nouveaux modes de management qui assurent votre leadership dans un environnement qui a perdu de nombreux repères.

Pour développer vos talents de coach d'équipe, nous vous proposons notre séminaire intensif de coaching d'équipe dans sa nouvelle version. Avec lui, vous saurez comment vous y prendre pour créer un environnement de travail motivant et développer votre valeur ajoutée de manager d'équipe.

Le programme est organisé de manière à vous permettre de définir votre propre plan d'action concret en fonction de vos contraintes et de votre contexte spécifique.

Lisez attentivement ce programme et retournez-nous dès à présent votre bulletin d'inscription, pour réserver votre place.

Dans l'attente de vous accueillir très prochainement, nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, nos salutations distinguées.



Jean NOGUES
Directeur des Programmes

Objectifs

- ◆ Développer dans votre équipe une capacité commune pour relever des défis nouveaux
- ◆ Accroître l'implication de vos collaborateurs et fidéliser les meilleurs autrement que par l'argent
- ◆ Exercer pleinement la valeur ajoutée qu'on attend de vous et être reconnu comme un manager qui sait créer une dynamique d'équipe
- ◆ Comprendre les raisons objectives des écueils que vous rencontrez et savoir les éviter à l'avenir
- ◆ Créer et entretenir une dynamique de travail motivante qui favorise l'atteinte des buts fixés
- ◆ Communiquer en tant que leader d'équipe crédible et reconnu

À qui s'adresse ce séminaire ?

- ◆ Membres des équipes de direction
- ◆ Directeurs d'unités
- ◆ Directeurs d'agences
- ◆ Directeurs de branches
- ◆ Managers d'équipes
- ◆ Chefs de services
- ◆ Responsables du développement des cadres dirigeants
- ◆ Responsables des carrières management

Principes clés

- ◆ Ce séminaire vous fera bénéficier de techniques et de référentiels clairs permettant d'améliorer vos pratiques de coach et votre manière de motiver votre équipe tout en l'engageant dans l'action constructive. Vous pourrez les utiliser par la suite comme canevas pour continuer à développer vos capacités au quotidien avec votre équipe.
- ◆ Les méthodes et les techniques proposées dans ce séminaire sont illustrées de cas concrets et s'appuient sur des approches telles que :
 - la performance des équipes dans le contexte spécifique du travail (TMS, « Team Management Systems »)
 - l'apport de l'intelligence émotionnelle au travail
 - les travaux les plus reconnus menés outre-atlantique sur la motivation
 - l'analyse transactionnelle et la programmation neuro-linguistique
- ◆ La pédagogie, très interactive, vise une mise en œuvre immédiate de vos acquis sur vos situations réelles, grâce à des auto-évaluations et des grilles d'analyse qui vous sont remises au fur et à mesure du séminaire et au cours de jeux de rôles

Hot line

Au cours des 30 jours qui suivent votre formation, vous bénéficierez d'une assistance conseil assurée par votre formateur, auquel vous pourrez vous adresser par courriel ou par téléphone.

Coaching d'équipe

Motiver et fédérer vos collaborateurs

Programme du 1^{er} jour

8h45 *Accueil et collation*

9h00 **Fournir la valeur ajoutée qu'on attend de vous**

- Identifier les 15 attitudes managériales qui engendrent démotivation, contre-productivité et génèrent des réactions à l'encontre de ce qu'on escomptait.
- Clarifier ce à quoi tient spécifiquement votre valeur ajoutée de leader d'équipe.

10h45 *Pause café*

11h00 **Vous réapproprier votre champ d'action véritable**

- En finir avec 10 déconvenues nées à l'époque de votre premier poste de management.
- Clarifier votre champ d'action et faire la part entre ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas.

12h30 *Déjeuner*

14h00 **Agir pour fédérer votre équipe**

- Éviter 8 pièges dans lesquels tombent souvent des managers qui veulent re-motiver leur équipe.
- Différencier « un groupe de collaborateurs appelés à se côtoyer » et « une équipe », et agir concrètement pour développer l'esprit d'équipe.

16h00 *Pause rafraîchissements*

16h15 **Communiquer pour engager votre équipe dans l'action**

- Découvrir des pratiques terrain pour accroître la motivation de votre équipe et sa confiance en elle.
- Savoir faire une critique en préservant la relation et la motivation.

17h15 *Fin de la première journée*

Programme du 2^{ème} jour

8h45 *Accueil et collation*

9h00 **Développer un dialogue constructif**

- Savoir utiliser les bons canaux de communication en fonction des messages que vous voulez faire passer.
- Gagner en crédibilité grâce à votre capacité à développer et entretenir un dialogue constructif au sein de votre équipe.

10h45 *Pause café*

11h00 **Réussir des réunions d'équipes productives**

- Éviter 10 erreurs managériales qui transforment les réunions d'équipes en pensum.
- Pratiquer le modèle de la réunion d'équipe hautement productive, qui maintient une dynamique positive dans votre équipe.

12h30 *Déjeuner*

14h00 **Communiquer pour développer une ambiance positive**

- Savoir vous appuyer finement sur les réseaux relationnels existant dans votre équipe pour gagner son adhésion aux nouvelles directives.
- Renforcer la confiance en soi des membres de votre équipe et exprimer votre satisfaction de manière authentique sans tomber dans la démagogie.

16h00 *Pause rafraîchissements*

16h15 **Etablir votre plan de mise en œuvre des acquis après le séminaire**

- Vérifier la bonne acquisition des méthodes et outils acquis.
- Définir vos priorités de progrès personnel.
- Établir votre plan de mise en pratique de vos acquis.

17h00 *Fin du séminaire*

Votre intervenant :



Bernard SCHILLES

Ingénieur INSA, MBA EMLyon, Master PNL

Créateur de la société de conseil et de formation CORVALIS, il conseille, coach et forme dirigeants et managers de sociétés internationales depuis plus de 12 ans, en France et à l'étranger. Il est aussi intervenant à la Sauder School of Business / University of British Columbia (Vancouver, Canada).

Il a formé plus de 2 500 dirigeants, managers et cadres...

Bernard SCHILLES a exercé auparavant des responsabilités opérationnelles pendant 15 ans dans le secteur des prestations et équipements à haute valeur ajoutée (ACCENTURE, HEWLETT PACKARD, ...), notamment en tant que : consultant, commercial grands comptes, directeur régional, membre du comité de direction.

Il a rédigé plusieurs articles (Génie Industriel, Enjeux les Echos, Management) relatifs à la performance des équipes et au leadership.

Il est membre du réseau international TMS (Team Management Systems, spécialisé dans l'excellence du travail en équipe et dans le leadership d'équipe) et il est accrédité en tant que consultant TMS.

Vous quitterez le séminaire avec des réponses claires à vos préoccupations et prêt à appliquer des solutions simples pour résoudre des problématiques de management que vous rencontrez actuellement dans votre travail.

◆ Un quiz de vérification des acquis est proposé aux participants en fin de séminaire

◆ « Profil TMS » et « Coordinateur TMS » : ces prestations sont proposées aux participants qui désirent, après ce séminaire, faire un point approfondi sur leurs capacités de travail en équipe et de coach (ceci est une option venant en complément de ce séminaire).

Coaching d'équipe

Motiver et fédérer vos collaborateurs

FORMULAIRE D'INSCRIPTION

Paris : les 12 et 13 novembre 2007

Pour vous inscrire :

- téléphonez au service réservation au : 04 42 90 81 70
- télécopiez ce formulaire au : 04 42 90 70 70
- adressez le à : CFC, Le Calypso, 25 rue de la Petite Duranne
13857 Aix-en-Provence Cedex 3
- par email : ins@cfc.fr

Société

Nom Prénom

Service Fonction

Adresse

Tél Fax

E-mail

Nom du responsable de formation (pour suivi du dossier) :

..... Tél.....

E-mail

Activité de la Société

Effectif à l'adresse : 10 50 100
 200 500 1000

Votre rencontre avec CFC s'est faite par : notre mailing publicitaire
 internet
 le bouche à oreille

Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions d'inscription ci-dessus.

Date :

Cachet et signature :



CONDITIONS D'INSCRIPTION

FRAIS DE PARTICIPATION

Les frais de participation sont de 1 580,27 € HT (+ T.V.A. 19,60 %) soit 1 890,00 € TTC.

(Remise dès la 2^{ème} inscription : nous consulter)

Ils comprennent : la formation, le dossier regroupant les supports de travail, le café d'accueil, les pauses, les déjeuners.

Une convention de formation simplifiée vous sera envoyée dès réception de votre inscription.

Les organisateurs se réservent le droit de modifier le programme si malgré tous leurs efforts les circonstances les y obligent.

VOUS POUVEZ PAYER SOIT

1- Par mandat administratif et virement à notre banque : SOCIETE GENERALE, compte n° 30003 00020 00020064501 78 libellé au nom de CFC avec la date, le sujet de la formation et le nom du participant.

2- Par chèque à l'ordre de CFC, avec la mention « Coaching d'équipe » au dos du chèque.

ANNULATIONS

Elles doivent nous être communiquées par écrit.

Pour toute annulation reçue avant les 15 jours précédant la formation, les frais seront de 10% du montant de l'inscription. Après cette limite, les frais de participation sont dus en totalité, néanmoins les participants pourront se faire remplacer.

HORAIRES

8h45 - 17h00

LIEU DE FORMATION

Hôtel CALIFORNIA
16, rue de Berri
75008 PARIS
Tél. : 01 43 59 93 00
Métro : George V

POUR VOTRE HÉBERGEMENT

Contactez Elysées West Réservations au 01 47 75 92 90 en vous présentant comme stagiaire CFC, afin de bénéficier des meilleurs tarifs (ce service est gratuit).

Venez visiter notre site web : www.cfc.fr



GARANTIE DE QUALITÉ : Organisme qualifié OPQF (Office Professionnel de Qualification des Organismes de Formation). La qualité de nos formations et l'expertise de nos enseignants vous garantissent si nous manquions à nos engagements le remboursement intégral de vos frais de participation sur simple demande au cours de la première demi journée de la session.

Organisme de formation enregistré sous le numéro : 93 130621913
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat