

Favoriser la cohésion au sein de ses équipes

DATES DE FORMATION :

Session de formation

A définir

DURÉE DE LA FORMATION

7 heures (1 jour)

Présentiel

MODALITÉS D'ACCÈS :

Inter-entreprise

Intra-entreprise

L'accès à cette formation se fait sur simple inscription

DÉLAIS D'ACCÈS :

Maximum 72H avant le démarrage du dispositif

CAPACITÉ D'ACCEUIL :

Entre 6 personnes et 10 personnes

FINANCEMENT

OPCO, Plan de développement des compétences

COÛT DE LA FORMATION

350€/jour/personne
intra-entreprise (nous consulter)

ACCESSIBILITE

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.



PRE REQUIS

Aucun prérequis nécessaire pour suivre cette formation

PUBLIC

Salarié(e) en charge de l'animation de son équipe.

Ce programme de formation vise à doter les **managers d'équipe** des compétences nécessaires pour promouvoir **la cohésion au sein de leurs équipes** à travers des activités de Team Building. En combinant des connaissances théoriques, des exercices pratiques et des activités de groupe, les participants seront mieux préparés à favoriser un environnement de travail collaboratif et productif.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, les apprenants seront capables de :

- Comprendre l'importance de la cohésion d'équipe et son impact sur la performance.
- Maîtriser des activités de Team Building appropriées pour renforcer la cohésion d'équipe.

CONTENU PEDAGOGIQUE

- Introduction à la Cohésion d'Équipe et à son Importance.
- Les Avantages et les Conséquences de la Cohésion d'Équipe.
- Diagnostiquer les Problèmes de Cohésion : Signes et Impacts.
- Le Rôle du Manager dans la Promotion de la Cohésion.
- Catégories d'Activités de Team Building.
- Sélection d'Activités Appropriées à l'Équipe.
- Conception de Scénarios de Team Building Personnalisés.
- Compétences d'Animation et de Facilitation.
- Retours d'Expérience et Bonnes Pratiques.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Séquence 1 – Introduction à la Cohésion d'Équipe

Importance de la cohésion pour la performance.

Effets positifs sur la motivation et la collaboration.

Exercice : Partage d'expériences et de témoignages.

Séquence 2 – Diagnostiquer et Comprendre les Problèmes de Cohésion

Signes de manque de cohésion.

Impacts sur la communication et la productivité.

Étude de cas : Analyse et discussions en groupe.

Séquence 3 – Catégories d'Activités de Team Building et Sélection

Types d'activités : icebreakers, jeux de coopération, challenges, etc.

Adaptation aux caractéristiques de l'équipe.

Atelier pratique : Choix d'activités pour des situations spécifiques.

Séquence 4 – Conception et animation d'activités de Team Building

Étapes de conception : objectifs, règles, matériel nécessaire.

Compétences d'animation et de facilitation.

Mise en pratique : Préparation et animation d'une activité simulée.

Séquence 5 – Retours d'expérience et plan d'actions

Partage des réussites et des défis rencontrés.

Identification des actions à mettre en œuvre au retour en équipe.

Élaboration individuelle de plans d'action.

Chargée de développement :

Manon BISSON

06 90 48 32 27

Mb.districtformation@gmail.com

Référent de la formation :

Philippe CHAUDRON

0690 85.27.06

pc.districtformation@gmail.com

LIEU DE FORMATION

DISTRICOM FORMATION

immeuble Palmeraie

1^{er} et 2^{ème} étage

97122 BAIE-MAHAULT

0590 25 32 43

info@districtformation.com

www.districtformation.com

Horaires d'ouverture

Du lundi au vendredi

7h00 à 16h



**DISTRICOM
FORMATION**

Fiche créée le 24/08/2023



MÉTHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques actives prenant appui sur les compétences professionnelles
Pédagogie innovante par les applications, mises en situations professionnelles, jeux de rôles...

Connexion Internet haut débit, écrans interactifs, salles de formation

Accompagnement et suivis individualisés sur l'ensemble du parcours de formation

Équipe pédagogique composée de professionnels de la distribution et de la vente

DÉMARCHE D'ANALYSE DU BESOIN

Un entretien est mené avec le responsable de l'entreprise afin de recueillir les besoins en formation et les objectifs stratégiques

Un questionnaire est envoyé une à deux semaines avant la formation aux futurs participants qui suivront la formation pour recueillir les pré-acquis, les attentes et les besoins exprimés pour adapter le contenu de la formation

VALIDATION ET SANCTION

A l'issue du parcours, une attestation de fin de formation intitulée « Favoriser la cohésion de groupe au sein de ses équipes » mentionnant les objectifs, la nature, la durée de la formation et les résultats de l'évaluation des acquis sera remise aux participants

DISPOSITIF D'ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Évaluation de positionnement

Avant la formation, pour recueillir les pré-acquis, les besoins et les attentes des participants sous la forme d'un questionnaire en ligne pour adapter la formation.

Évaluation formative

Tout au long de la formation, l'intervenant valide les différentes étapes de la formation (QCM, échanges) pour s'assurer de l'acquisition des objectifs pédagogiques

Évaluation sommative

Les participants de la formation sont invités à rédiger une Charte d'engagement de la relation client pour leur enseigne

Évaluation à chaud

A la fin de la formation, les participants remplissent un questionnaire de satisfaction du dispositif dans lequel ils évaluent la qualité et l'utilité de la formation reçue

Évaluation à froid

Enquête à 3 mois auprès des anciens participants pour évaluer la transposition des



EURL - CODE NAF 8559A - SIRET 75163954300048 - OF 95 97 01764 97

Immeuble de la Palmeraie

Moudong Nord - 97 122 BAIE - MAHAULT

Tél : 05 90 25 32 43 - E-mail : info@districtformation.com