

# PROGRAMME DE FORMATION : TEAM BUILDING : FAVORISER LA COHÉSION D'ÉQUIPE SOUS FORME D'INCENTIVE

## OBJECTIFS

- Développer le dialogue et les échanges autour de jeux ludiques ou d'exercices team building impliquant la solidarité et la cohésion entre les membres du groupe,
- Faciliter les relations entre les entités en corrigeant les comportements et discours séparateurs,
- Savoir vendre un message en commun,
- Développer la motivation de vos collaborateurs,
- Prendre des initiatives pour travailler ensemble : qualité, projets, management, architectures...

## PUBLIC VISÉ

Ce programme s'adresse aux employé(e)s, cadres, managers & responsables.

## PRÉREQUIS

Expérience commerciale souhaitable.

## DURÉE / RYTHME

1 jour - 7 heures.

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Mises en situations à travers des jeux, challenges et exercices ludiques de résolution de problèmes.

## CONTENU DÉTAILLÉ DU PROGRAMME

### OBJECTIFS GÉNÉRAUX

- Identifier et analyser les dysfonctionnements et éventuels individuels et collectifs,
- Rechercher des solutions efficaces en matière de communication, résolution de problèmes, partage de valeurs nouvelles,
- Développer la synergie d'équipe et l'efficacité du travail en commun dans un environnement évoluant,
- Améliorer confiance et engagement,
- Augmenter le niveau de maturité de l'équipe par l'action et le plaisir d'être ensemble,
- Servir de référence commune (ancrage),
- Construire des règles communes en mettant en place le mécanisme de travail et de prise de décisions collectives qui sera la base du travail à venir, du partage du travail, des projets communs,
- Prendre des initiatives pour travailler ensemble : qualité, projets, management, architectures...

# PROGRAMME DE FORMATION : TEAM BUILDING : FAVORISER LA COHÉSION D'ÉQUIPE SOUS FORME D'INCENTIVE

## CONTENU DÉTAILLÉ DU PROGRAMME

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Expérimenter ses comportements en situation de changement,
- Vivre une expérience montrant les avantages de la réussite collective,
- Réfléchir à chaud sur les nouveaux comportements associés à l'efficacité d'une équipe,
- Prendre du plaisir et donner des ancrages positifs,
- Observer et analyser les réactions du groupe dans des situations variées.

### FORMATEUR

**M. CHARLES GEORG**  
**FORMATEUR PROFESSIONNEL**  
**GEORG.CHARLES@GMAIL.COM**  
**TÉL.: 06.32.69.51.51**  
**WWW.CGCFORMATION.COM**



**Qualiopi**   
processus certifié

# PROGRAMME DE FORMATION : TEAM BUILDING : FAVORISER LA COHÉSION D'ÉQUIPE SOUS FORME D'INCENTIVE

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

### SUPPORTS DE FORMATION EN PRÉSENTIEL

- Présentation Powerpoint avec animation moderne de chaque slide,
- Tableau blanc pour une mémoire temporaire ou modifiable,
- Paperboard pour une mémoire permanente,
- Documents écrits qui constituent un support que les stagiaires peuvent s'accaparer et annoter,
- Méta-plan ou post-it qui permet de combiner travail individuel et collectif, et de favoriser l'implication des participants,
- Photos, dessins, sites web, articles, infographies et vidéos récentes pour illustrer le thème abordé.

### UTILISATION D'OUTILS PÉDAGOGIQUES INTERACTIFS

Un support de cours avec une synthèse des points importants d'apprentissage est remis à chacun des participants à l'issue de la formation.

### LOCAUX

- Matériel fourni,
- M. Charles Georg sera ravi de se déplacer dans votre propre salle de formation.

Il pourra également, si vous le souhaitez, mettre à votre disposition une salle de formation ultra moderne équipée de matériel de vidéo-projection, micro et enceintes audio...

- Accès à Internet par câble ou wifi haut débit et illimité.

Il conserve l'intégralité des droits d'auteurs relatifs au contenu de ses formations et supports de cours. Toute reproduction, modification ou divulgation à des tiers, sous quelque forme que ce soit, est formellement limitée.

### LES MOYENS D'ÉVALUATION : MISE EN ŒUVRE ET SUIVI

À l'issue de la formation chaque stagiaire complète un questionnaire d'évaluation à chaud et de satisfaction. Le responsable (client) reçoit alors par email les copies scannées et l'attestation de présence remplies par les stagiaires.

3 à 6 mois après la formation, le responsable reçoit par email un questionnaire d'évaluation à froid de la formation et de satisfaction.

### CONVENTION DE FORMATION

Dès votre inscription, une convention de formation vous est envoyée.

Celle-ci doit être retournée à Charles Georg signée avant le début de la formation.

### M. CHARLES GEORG MET À DISPOSITION DE SES CLIENTS LES DOCUMENTS SUIVANTS :

- SON RÈGLEMENT INTÉRIEUR
- SON ENGAGEMENT DÉONTOLOGIQUE
- SON ENGAGEMENT QUALITÉ
- SES MOYENS & OUTILS PÉDAGOGIQUES
- SES TYPES DE SUPPORTS PÉDAGOGIQUES
- SON EXEMPLE D'ATTESTATION DE FIN DE FORMATION