

# Coopérer au sein d'un groupe

## MIEUX SE CONNAÎTRE DANS SA RELATION AUX AUTRES ET IDENTIFIER LE PROFIL DE SES INTERLOCUTEURS

Les 6 types de personnalité (Empathique, Persévérant, Promoteur, Rebelle, Rêveur, Travaillomane) et leur manière spécifique de communiquer... et d'être sous stress

Identifier et comprendre son profil psychologique personnel et prendre conscience de la manière dont nous sommes perçus par les autres

Connaître et savoir reconnaître les caractéristiques observables de chaque type de personnalité

Présentation de la structure de personnalité

Base, phase, notion d'ascenseur

Changement de phase, changement d'étage

Remise à chaque participant de son IDP (Inventaire De Personnalité)

## PRENDRE SOIN DES BESOINS DE CHACUN POUR MOBILISER UNE ÉNERGIE POSITIVE

Les besoins psychologiques / nos motivateurs

Ce qui motive les différents interlocuteurs et ce qui les démobilise

Comment se manifestent ces besoins ?

Pourquoi les satisfaire ?

Comment nourrir ses propres besoins pour conserver un maximum d'énergie

Comment prendre soin des besoins de ses interlocuteurs si du stress est identifié chez eux

## MAINTENIR OU RESTAURER UNE COMMUNICATION EFFICACE

Adopter la perception du monde de ses interlocuteurs

Employer le canal approprié pour être mieux entendu de chacun

Pratiquer ces leviers pour communiquer plus sereinement et plus efficacement

## COMPRENDRE ET GÉRER LES DIFFICULTÉS DE COMMUNICATION DANS L'ÉQUIPE

Identifier les comportements sous stress de chacun (positions de vie, drivers et masques) et les anticiper ou en sortir

Les conséquences de la diversité de ces manifestations sur notre manière de communiquer et sur le fonctionnement du groupe

## ÉTABLIR UN CONTRAT DE PROGRÈS

Repérage des profils avec lesquels il est difficile pour chacun de communiquer (lesquels, pourquoi...)

Identification des actions pouvant être mises en œuvre par chacun après la formation pour optimiser : management relationnel, efficacité commerciale et fluidifier le relationnel au sein de l'équipe

## OBJECTIFS

Mieux se connaître et comprendre les autres

Adapter sa communication et son comportement

Gérer les situations difficiles

Prévenir les conflits

Apprendre à travailler en équipe

## PRÉ-REQUIS

Aucun

## PUBLIC

Toute personne inscrite dans une dynamique de travail collectif

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

### AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Test de positionnement

Recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

### PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives

Apports théoriques (10%) , mises en

pratique (70%) et échanges (20%)

### APRES LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Possibilité de contacter le formateur

pendant 2 mois [formateur@naxis.fr](mailto:formateur@naxis.fr)

## RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, cas pratiques

## ÉVALUATION

### Évaluation des compétences

Cas pratiques

### Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction

Bilan du formateur

## VALIDATION

Attestation de fin de formation

Attestation de présence

Validation des compétences

## MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

## DATES

Voir planning

## RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUES

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...