

Titre : BRIEFING / DÉBRIEFING : OUTILS DE COHÉSION D'ÉQUIPE

Domaine : Management

Thème : Management (management de proximité...)

Formacode : 32020

Durée en heures et en jour : 14 h / 2 jours

Modalité de la formation : Présentiel

Public cible : Tout responsable désireux de s'inscrire dans une démarche de croissance personnelle et désireux de développer la qualité des relations avec son équipe

Nombre de personnes min et max : Min 4 personnes – Max 8 personnes

Objectifs : Animer et stimuler son équipe.

Définir et comprendre les enjeux du briefing pour l'équipe et le bon déroulement du service.

Acquérir les outils pour que les briefings soient des réunions efficaces et conviviales

Optimiser la préparation et le déroulement du briefing

Savoir équilibrer le temps entre «Parler» et «Faire Parler»

Programme :

Le briefing / débriefing : outils de management, de formation (pédagogie) et de cohésion d'Equipe. Pourquoi?

Définir l'objectif de son intervention:

Informier, expliquer, sensibiliser, responsabiliser, persuader, mobiliser, former

Bâtir et préparer son intervention:

L'introduction: créer le contact et capter l'attention

Les messages clés positifs, et les axes de progrès

La conclusion, le message d'encouragement motivant

Le Débriefing : pourquoi faire produire l'équipe?

Démarche d'amélioration continue, démarche Qualité

Diagnostic partagé, identification commune des causes d'inefficacité et d'incompréhension

Acter un plan d'action commun, rechercher des axes de progrès, élaborer des objectifs.

Définir des outils de mesure communs

Quelques principes de communication (rappel selon le contexte) :

Mesurer son propre mode de communication pour évaluer les résultats.

Mesurer les effets de la communication verbale et non verbale

La relation émetteur/récepteur : les pièges de la communication, comment s'en sortir?

Les relations interpersonnelles, comment les améliorer?

Développement d'un climat de confiance.

Prérequis : Manager une équipe

Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement :

Pédagogie participative qui stimule la prise de parole, l'organisation du message, l'argumentation

- Alternance d'exposés théoriques, d'exercices de réflexion individuelle, de simulations de vente

- Apprentissage de techniques simples et immédiatement applicables

- Entraînement intensif avec des analyses individuelles et collectives.

Modalités d'évaluation des connaissances :

Les modalités d'évaluation des connaissances individuelles à l'issue de la formation : Questionnaire cas de synthèse : Qu'ai-je retenu ?

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants : Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation...

Lieux et adresses précises : 11, rue Tronchet 75 008 Paris