

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Permettre aux collaborateurs de :

- Définir les missions et les particularités d'une équipe
- Diagnostiquer ses points de force et ses potentiels de développement
- Définir les ressources actuelles et potentielles que chaque membre peut apporter à l'équipe
- Travailler sur les différents facteurs de motivation et de démotivation des personnes en fonction de leur profil de Préférences cérébrales.

## MODALITÉS DU PARCOURS

**Durée de la formation** : 3 jours soit 21 heures

**Type de contrat** : Convention de formation continue

**Tarif de la formation** :

- **Inter** : 40€/ heure soit 280€/jour
- Soit pour 3 jours 840€ HT soit 1008€ TTC
- Profil Herrmann: 150€ HT soit 180€ TTC

**Intra** :

- 1200€ HT par jour soit 1440€ TTC
- Soit pour 3 jours 3600€ HT soit 4320€ TTC
- Profil Herrmann par stagiaire : 150€ HT soit 180€ TTC

## MÉTHODES ET ÉVALUATIONS PÉDAGOGIQUES

La formation est animée par des professionnels du secteur qui vous accompagnent tout au long de la formation et de façon individualisée :

- Diaporama, Paper board, alternant théorie et pratique
- Livret du participant, Profil individuel, Profil d'équipe, Jeux pédagogiques
- Remise de supports "papier"

## CONTENU DE LA FORMATION

### Phase 1 : Compréhension du modèle Herrmann des Préférences Cérébrales

- Le HBDI et le modèle Cerveau Total. Inné vs. Acquis ? Le principe d'organisation du modèle. Les 4 quadrants, nos 4 différents « moi ».
- Les différents registres et les différents styles de communication
- Point de force de chaque quadrant.
- Identifier la perception des autres
- Votre profil HBDI. Le profil de vos collaborateurs.
- Les clés pour exploiter au mieux son propre profil.
- Apprendre à mieux travailler ensemble en optimisant notre façon d'aborder et de traiter les situations professionnelles auxquelles nous sommes confrontés.
- Les activités de travail et les mots clés.
- Effet de l'humeur sur le profil HBDI.
- Explorer les conséquences et les différences.
- Préférences et évitements : application à travers la communication.

- Quatre façons de faire passer un message
- 4 styles de fonctionnement. Le voyage dans les 4 quadrants : Les 4 F, les 4 R...
- Conséquences de nos différents styles de pensée dans notre manière de communiquer au quotidien, de résoudre des problèmes, de prendre des décisions, d'organiser...
- Elaborer ses argumentaires pour s'adresser à tous les interlocuteurs.
- Le plan d'action.
- Comment chacun d'entre nous peut utiliser ses ressources quotidiennement.
- Communiquer à cerveau total au quotidien.
- Identifier les préférences de nos différents interlocuteurs.
- Adapter sa communication à ses différents interlocuteurs.

### Phase 2 : Les missions de l'équipe vues à travers les 4 quadrants

- Impact des styles de pensée : Comment les dominances Cérébrales mènent à des résultats en entreprise, en apprentissage et dans la vie.
- Point de force de chaque quadrant.
- Le profil collectif de l'équipe
- Analyse et débriefing
- Etablir le diagnostic de son équipe
- Les activités préférentielles du profil d'équipe.
- Définition de fonction « qui fait quoi »
- La cartographie des compétences.
- Les mots clés de l'équipe
- Le cheminement de l'équipe
- Méthodologie de travail en équipe.
- Définition d'axes de progrès collectifs
- L'engagement contractuel d'Equipe « TMC ».
- Les qualités d'une équipe efficace.
- Le contrat de l'équipe.
- Définir une vision partagée.
- Définition des objectifs, des missions de l'équipe
- Le profil pro forma des missions de l'équipe
- Comparaison avec le profil d'équipe
- Comment accompagner chacun pour développer sa performance
- Le processus de résolution créative des problèmes
- La métaphore.
- Comment reconnaître et valoriser les différences au sein d'une équipe.
- Le process Herrmann Ressources Humaines. Les 5 étapes de la cohésion d'équipe.
- Conséquences de nos différents styles de pensée dans notre manière de communiquer au quotidien, de résoudre des problèmes, de prendre des décisions, d'organiser...

### VALIDATION DE LA FORMATION

- Evaluation formative
- Evaluation sommative
- Mise en situation de l'apprenant avec analyse critique
- Certificat de réalisation de l'action de formation

## CONDITIONS D'ADMISSION ET D'INSCRIPTION

### CARACTÉRISTIQUES REQUISES

#### Public :

- Toute personne amenée à communiquer dans le cadre d'un travail d'équipe et l'optimisation de sa relation aux autres
- Salariés CDD et CDI, demandeurs d'emploi individuel, apprentis, contrat de professionnalisation
- Tout âge, mixité des publics
- Quelle que soit la situation de handicap, le participant peut bénéficier d'un accompagnement personnalisé afin de s'assurer du meilleur déroulement possible de sa formation grâce à 2 formatrices référentes handicap au sein du cabinet (coordonnées dans le livret d'accueil envoyé aux participants dès son inscription avec la convocation), nous contacter pour évaluer les aménagements possibles

#### Prérequis :

- Savoir lire et écrire
- Compléter le formulaire recueil des besoins du candidat – commanditaire – entreprise

### ACCESSIBILITÉ

- Gare à 10 minutes à pied
- Stationnement gratuit rue Aristide Briand et place Bouzier
- Bus de l'agglomération Chauny-Tergnier-La Fère TACT : <https://www.bus-tact.fr/>
- Localisation en centre-ville donc possibilité de se restaurer en extérieur



*Le Centre de Formation continue Co Développement RH s'engage à tout mettre en œuvre pour permettre l'accessibilité de son offre en fonction des besoins et compte tenu des difficultés particulières liées aux handicaps des personnes concernées grâce à ses deux référentes handicap, LEDUCE Laurine et GOYARD Sophie, que vous pouvez contacter au 03 23 52 82 77.*

Pour plus de renseignements, contactez-nous : [contact@codeveloppement-rh.com](mailto:contact@codeveloppement-rh.com) ou 03 23 52 82 77