

Développer des coopérations transverses efficaces et constructives

Objectifs

- Comprendre la posture de partenaire et les clés d'une collaboration transverse efficace
- Maximiser son impact auprès de ses interlocuteurs grâce à des leviers relationnels
- Maîtriser les outils nécessaires d'une collaboration transverse

Méthode pédagogique

Alternance entre théorie et pratiques.
Participation active et construction de la réflexion autour des échanges entre participants.

- Apports théoriques (compréhension des éléments méthodologiques),
- Partage de repères méthodologiques,
- Mise en œuvre avec cas concrets et mises en situation avec debriefings à chaud.

Echanges collectifs et temps d'appropriation.

Prérequis : aucun prérequis nécessaire

Public visé : population identifiée par le client

Durée : 1 jour (7 heures)

Modalités d'accès :

Après retour de la convention signée
A fixer avec le client

Tarif : 2100 € HT

Lieu : site client

Moyens mobilisés :

Présentation et support de formation projeté.

Modalités d'évaluation :

Mises en situation, et cas pratiques pendant la formation

Programme

Introduction et tour de table initial :

Présentation de la formation, des enjeux et objectifs, du programme et du formateur.

Présentation des participants, de leurs équipes, problématiques et de leurs attentes.

Ce qui aide ou freine la coopération transverse

- Qu'est-ce qu'une coopération efficace ?
- Identifier les jeux de pouvoir, les malentendus, les biais inter-équipes
- Échanges croisés

1 : ENTRER EN RELATION

- Créer les conditions d'une relation de partenariat.
Outils clés : construction d'une relation de qualité, écoute active.

2 : DEFINIR LE CADRE DE LA COOPERATION

- Clarifier les attendus mutuels, et expliquer le sens
- Poser un cadre de coopération sain.
Outils clés : définir un cadre commun et clair, construire un discours motivant

3 : APPORTER UNE ENERGIE POSITIVE

- Transmettre une énergie positive, valoriser et mettre en confiance afin d'enrichir la collaboration.
Outils clés : diagnostic des niveaux d'énergie, mener un entretien de valorisation.

4 : SAVOIR S'AFFIRMER

- Dire non sans rompre la relation, faire une demande claire, formuler un désaccord
- Dépasser les logiques d'opposition pour chercher des solutions partagées
- Outils clés : l'assertivité, réaliser des feedbacks appropriés.

Appropriation collective et engagements individuels

Conclusion et tour de table final :

Apprentissages retenus pendant la formation.

Livret d'auto-positionnement individuel complété.

*Vous êtes en situation de handicap et souhaitez avoir plus d'informations sur les conditions d'accueil à cette formation : **contact@animae.fr***