

QUELQUES EXEMPLES D'INTERVENTION



ACCOMPAGNEMENT
pour des équipes à l'unisson

Nos métiers :

- Accompagnement/coaching d'équipe
- Coaching individuel
- Accompagnement du changement et repositionnement stratégique
- Formation Management
- Formation relation client sur-mesure
- Évènementiel d'entreprise

Flow désigne en psychologie l'état optimal où une personne est à la fois pleinement motivée, satisfaite et compétente dans une activité. On parle alors d'"être dans son flow". Cet accomplissement peut également se vivre en équipe lorsque le flow devient synergie. Ce concept a été élaboré par le psychologue hongrois Mihaly Csikszentmihalyi

Pour des équipes à l'unisson!

Flow

Accompagnement d'Équipe

MOBILISATION / FORMATION / COHESION

Accompagnement dont le PIVOT = 2 JOURS de COACHING d'ÉQUIPE réunissant toute l'équipe



Chaque intervention est centrée sur 3 axes :

- **FORMATION** : Apports théoriques en management ou entraînements spécifiques nécessaires à la **montée en compétence de l'équipe**
- **REGULATION** : **Ajustement** des représentations des membres de l'équipe, des **processus de fonctionnement**, voire gestion de conflits si nécessaire
- **OPERATION** : Travail à partir, et sur des **solutions opérationnelles** à mettre en œuvre, via des plans d'actions, des engagements mesurables

Pour chaque accompagnement :

- 2 demi-journées de préparation avec le responsable d'équipe
- 45 min d'entretiens individuels avec les membres de l'équipe
- Réalisation d'un séminaire construit autour des **problématiques d'équipe à traiter identifiées par vous et votre équipe !**
 - Un suivi avec un entretien à J + 2 mois avec le responsable de l'équipe

- Des interventions à géométries **VARIABLES** en fonction de **VOS BESOINS**

Exemple d'accompagnement d'équipe réalisé

Accompagnement de la direction informatique d'une entreprise :

Problématique double :

- Dysfonctionnement du travail en commun au sein de la direction
- Difficulté à travailler en collaboration avec les autres directions de l'entreprise

Constitution de l'équipe :

1 directeur, 3 chefs de service, 7 adjoints aux chefs de services, 13 collaborateurs opérationnels

Phase 1 – diagnostic et construction de l'accompagnement

- 1 entretien de 2h avec le directeur + le référent RH
- 4 entretiens individuels d'1h30 (directeur & chefs de service)

Phase 2 – séminaire 2 jours avec directeur + 3 chefs de service

3 axes retenus pour le séminaire :

- Fonctionnement, structure managériale et modes d'échanges au sein de la direction
- Réactions et actions face aux perturbations et changements de stratégies
- Savoir reconnaître et se transmettre de la reconnaissance

2 jours comprenant :

- des apports sur les éléments constitutifs d'un groupe, stades de développement des équipes & postures managériales adaptées, les messages internes qui nous gouvernent et handicapent notre gestion de projet, et les jeux psychologiques
- des jeux analogiques et de mise en situation autour du changement de stratégie, de la confiance et sur la reconnaissance
- des espaces d'échanges, de partage autour de leur fonctionnement et dysfonctionnement
- 4 séances de coaching individuel de 45min-1h avec chaque participant pendant les 2 jours

Phase 3 – évaluation à mi-parcours

4 entretiens individuels d'1h30 à J + 3 mois sur les avancées, ajustements et préparation phase 4

Phase 4 – séminaire de 2 jours sur leur relation à l'extérieur

Jour 1 : avec directeur + 3 chefs de service autour du lien avec l'extérieur et leurs modes de communication verbaux et non-verbaux

Jour 2 : avec l'ensemble de l'équipe (24 personnes) sur leur fonctionnement avec l'extérieur et leurs modes de communication (apports sur la communication interpersonnelle et les contrats relationnels + sur les degrés d'autonomie)



Coaching Individuel

BIENVEILLANCE et EXIGENCE

Le COACHING est l'établissement d'un contrat entre le coach et le coaché sur le chemin à construire et les moyens d'y arriver

Il s'agit d'un travail à 50/50 lors duquel :

- tant le coach (par son écoute, ses apports d'outils, informations, entraînements, cas pratiques...)
- que le coaché (réflexions, travail entre les séances,...)

co-construisent une alliance permettant au coaché de développer son potentiel

● Chaque personne a les ressources nécessaires pour trouver ses propres solutions

IL S'AGIT DE l'accompagner à identifier et à déployer ses ressources

● Chaque personne a des talents cachés et du potentiel à développer

IL S'AGIT DE déceler ses talents et d'aider à la prise de conscience et au développement de ces derniers

- 1^{ère} séance de prise de contact
- 5 à 8 séances en fonction de la problématique
- Un contrat d'objectifs écrit (co établit avec le N+1 si coaching sollicité par le manager)
- Des exercices pratiques à réaliser entre les séances

- Séances de 2h
- 1^{ère} séance de prise de contact =
GRATUITE

Exemple d'accompagnements réalisés

Contexte :

Un dirigeant de PME qui vient de grossir ses équipes (passage de 3 à 9 personnes), se retrouve dans des difficultés managériales et n'arrive pas à réaliser les objectifs qu'il s'était fixé avec ce développement.

Coaching de 8 séances de 2h * :

L'objectif du client :

Comment conserver ou retrouver le goût d'accompagner des équipes dans une situation conflictuelle ou face à des collaborateurs ayant une faible autonomie ?

les objectifs du coaching :

- Renouer avec le plaisir d'accompagner des équipes à grandir via un travail sur :
- sa posture managériale versus le stade de développement de l'équipe
- sa communication
- son animation d'équipe et sa pédagogie pour rendre autonome ses collaborateurs

Contexte :

L'adjoint/ bras droit d'un dirigeant depuis 1 an, se voit attribuer la responsabilité directe de plusieurs dossiers/projets afin de libérer du temps du dirigeant pour le développement de l'entreprise. Expert dans le domaine d'activité de l'entreprise, ce grand technicien se sent mal à l'aise avec les interactions à avoir avec les clients et partenaires. Face à cette montée en responsabilité et en autonomie, cette personne sollicite un accompagnement individuel.

Coaching de 7 séances de 2h * :

L'objectif du client :

Être en mesure de piloter seul toutes les réunions sur les projets dont il a la charge

Les objectifs du coaching :

- Mieux identifier les jeux d'acteurs et accroître son positionnement de «réfèrent» des projets face aux différents partenaires extérieurs
- Être en capacité d'arbitrer entre les partenaires d'un projet si nécessaire
- Prendre de l'aisance, tant dans la préparation, la structuration que dans la prise de parole en réunion



* Tout processus de coaching commence par un rendez-vous de 1h00-1h30 gratuit de prise de contact avec le coach permettant d'explicitier le cadre du coaching, de clarifier les attentes et les objectifs du coaching. Cela permet de vérifier que c'est bien de coaching dont la personne a besoin, et que le futur coaché puisse choisir son coach (rencontre de au moins 2 coachs préférable)

Accompagnement du Changement & Repositionnement Stratégique

- ➔ Soit via une régulation des conflits et un accompagnement sur-mesure vers de nouvelles stratégies managériales, référentiel et outils de management
- ➔ Soit via une immersion clients (visite à domicile, derrière miroir sans tain, table ronde..) pour construire en cohérence avec le marché une vision partagée à déployer dans ses équipes

● Ces démarches comprennent :

- Audit interne (collaborateurs) et/ou externe (clients/partenaires)
- Séances de workshop avec ou sans intervention d'expert dans un domaine identifié
- Coaching individuel et coaching d'équipe
- Ingénierie de formation (travail sur du e-learning possible)
- sessions de prise de conscience (apports, vidéo, mise en situation,...)
- etc...

- l'alliance avec des partenaires, experts dans leur domaine d'activité depuis 15 ans (audit, gestion de conflits, etc.)

Formation au Management

Des MODULES À LA CARTE en fonction de vos problématiques d'équipe :

- 1 rendez-vous de préparation avec le responsable pour identifier vos besoins
- 1 entretien avec deux des futurs formés pour affiner les problématiques à traiter

Dans chaque module (module de 1 à 2 jours en fonction des thèmes abordés)

Apports théoriques sur des notions de management
(développer l'autonomie et la responsabilisation de ses collaborateurs, posture managériale et stade de développement des équipes, animation, communication et gestion des émotions...)

Exercice ludique de mise(s) en situation confrontantes
(jeu du responsable, de l'analogie, de l'aveugle et du muet...)

Construction d'une feuille de route individuelle sur les solutions à mener dans les prochains mois

- Nombre de participants : à définir
- Coût : finançable OPCA

Exemple de formation au management réalisée

Formation de 38 managers d'une enseigne de la grande distribution :

Problématique double :

- Développer l'autonomie, la délégation et la responsabilisation des équipes
- Travailler en profondeur sur la posture des managers et leur lâcher prise

Nombre de participants :

6-7 participants X 5 sessions

Grandes lignes des 2 jours de formation :

1^{er} jour :

- EXERCICE LUDIQUE de MISE en SITUATION : «Le jeu du responsable»
= Comprendre en direct l'importance d'une gestion d'équipe structurée et les enjeux de la responsabilisation
- APPORTS THÉORIQUES sur L'AUTONOMIE des équipes
- Construction d'une FEUILLE de ROUTE INDIVIDUELLE sur les actions à mener dans les prochains mois avec chaque collaborateur
- EXERCICE LUDIQUE de MISE en SITUATION : «L'aveugle et le muet»
= Comprendre l'influence du manager dans le maintien de la non-interdépendance et vivre le lâcher prise

2^{ème} jour :

- APPORTS sur le STADE de DÉVELOPPEMENT des ÉQUIPES et les styles managériaux
= Apprendre à s'adapter aux équipes et à l'environnement pour les accompagner vers leur performance
- MISE en SITUATION de management pour chaque participant + feed-back et échanges
- Séances individuelles de coaching de 30 à 45 min pour chaque participant sur sa posture managériale et ses axes de développement personnel (réparties sur les 2 jours)

Formation Relation Client Sur-mesure

COMPRÉHENSION / APPROPRIATION / TRANSFORMATION

Se différencier sur le marché via une équipe commerciale en phase avec les attentes de vos cibles clients

A partir d'**entretiens vidéo de vos clients** (1^{er} contact, suivi de la relation, négociation, clôture de la vente, forces/faiblesses, attentes et besoins, etc.)



Création de 4 modules de formation sur les temps forts d'une relation de vente performante

1. Introduire la relation
2. Comprendre les attentes et performer
3. Mieux communiquer
4. Fidéliser

Dans chaque module :

- Apports théoriques et pratiques = *nourrissants*
- Témoignages vidéo clients = *remise en question*
- Co-production par vos équipes de solutions personnalisées et adaptées aux attentes de vos clients = *responsabilisation*
- Exercices ludiques de vérification de la compréhension ou de mise en situation

Nombre de participants :
3 à 15 personnes
Coût * : en fonction du nombre de session
*Finançable OPCA

Évenementiel d'Entreprise

COMMUNICATION et COHESION

Réalisation de *Séminaire / Convention / Journée d'animation* autour d'un thème

Quelques thèmes d'interventions réalisées à ce jour :

- Place et gestion de carrières de la Femme en entreprise
- La communication projet autour du développement durable : comment faire adhérer équipes et clients aux projets environnementaux ?
- La place du digital dans l'entreprise
- C'est quoi la reconnaissance ?
- Image des banques et relation clients
- La Qualité à 360 °

- Chaque intervention est CO-CONSTRUITE avec vous afin de transmettre au plus juste le **SENS** et travailler le **PROCESSUS** de mise en œuvre pour garantir une PARTICIPATION des collaborateurs présents

- Des **prestataires de qualité** sont associés si nécessaire (photographe, vidéaste, graphiste, animateur...)

- une mise à plat collective autour d'un **thème stratégique** pour votre équipe

- Des animations permettant un moment **ludique** de partages et favorisant la **cohésion** d'équipe

- Nombre de participants : à définir

- Coût : à partir de 800 € la demi-journée

Savoir-faire & Savoir-être



CHARLOTTE GUITTON, coach certifiée par l'European Mentoring and Coaching Council, se spécialise dans les processus de groupe, le management et la **qualité relationnelle (en interne ou auprès des clients/partenaires)** après plus de 10 ans en tant que manager au sein d'entreprise et d'institutions publiques.

Elle accompagne aujourd'hui des organisations en **conduite du changement** et **Démarche d'Intelligence Relationnelle, des équipes (DIRE)** au sein de grands groupes français (Sephora, Dior Parfums, Thales, Total, Cultura, AIG Assurances, Devred) et d'institutions (Conseil Général de la Gironde, Bordeaux Métropole) et des **individus** de tous secteurs dans leur **parcours professionnel**.

Elle intervient également en formation au management à Sciences Po Bordeaux auprès des 5^{ème} année.

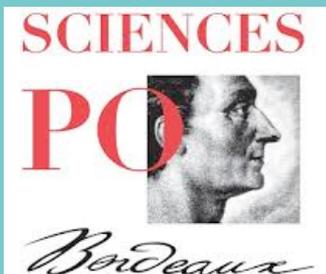
Diplômée de Sciences Po Bordeaux (Master Communication Publique et Politique), elle est également formée au Coaching individuel et d'équipes (Coach and Team-Vincent Lenhardt), aux Sciences de la Communication (ISIC-IUP), à la Sociocratie, à l'Actualisation par les Mouvements Oculaires (AMO niveau 1) et à l'Analyse Transactionnelle (EATSO).

Elle s'est notamment engagée dans une démarche active de perfectionnement continu (supervision mensuelle, formation annuelle à de nouvelles techniques/pratiques, lecture, etc.)

Adaptabilité, Bienveillance, Dynamisme et Mutualisation des énergies

Flow

Ceux avec qui nous avons ADORÉ travailler ...





ACCOMPAGNEMENT
pour des équipes à l'unisson

11 rue Flèche

33 300 Bordeaux

Tél. : 06 62 78 85 85

cg@flow-accompagnement.com

Le Blog et le Site de Flow Accompagnement

www.flow-accompagnement.com

Pour des équipes à l'unisson!