

Objectifs

- Renforcer sa contribution à son équipe ou son projet
- Maîtriser les comportements clés dans différentes situations de travail en équipe
- Développer son potentiel au sein de l'équipe

Public

- Manager, chef de projet
- Toute personne intervenant sur un projet ou dans une fonction transverse

Prérequis

- Aucun

Suivi et évaluation

- Attestation de présence par demi-journée
- Plan d'action personnel par journée
- Retour et échange d'expérience en début de journée suivante
- Questionnaire de satisfaction final multicritères
- Quiz de validation des connaissances dans les modules digitaux

MC21.1

02 mars 2021 - 9h00-12h30

09 mars 2021 - 9h00-12h30

16 mars 2021 - 9h00-12h30

23 mars 2021 - 9h00-12h30

30 mars 2021 - 9h00-12h30

06 avril 2021 - 9h00-12h30

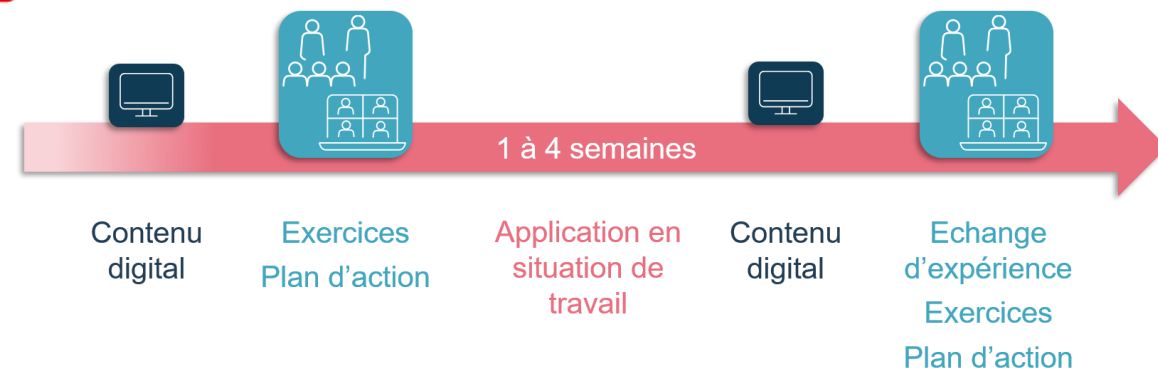
**Durée : 21 h en classe virtuelle
+ 2 h en digital**

Tarif : 2 370 € HT



Modalités

- Contenu digital avant chaque séance de groupe.
- En salle ou en classe virtuelle, les apprenants se retrouvent par groupe de 8 à 10 maximum.
- Les thèmes sont abordés sous forme d'exercices courts, concrets, variés avec debriefing individuel.
- Les conseils sont résumés sur des cartes de mémorisation consultables sur Smartphone.
- Mise en application en situation de travail dans les semaines suivantes selon plan d'action individuel.
- Echange d'expérience à la réunion suivante.
- Contenu digital disponible 3 mois après la fin du parcours.





Module digital
invitation et
préparation

Questionnaire
DISC

Visio 1
9h-12h30



Collaborer

Le modèle DISC

- Les grands styles de comportement, et de son profil. Comment communiquer avec les différents profils ?

Renforcer la cohésion d'équipe

- Atelier : les piliers de l'esprit d'équipe.
- Quel pilier renforcer et comment ?

La prise de décision en équipe

- Exercice décalé : le consensus pour engager chacun dans l'action



Module
Développer la
créativité et
l'agilité

Hub

Visio 2
9h-12h30



Collaborer

Retour d'expérience

- Exposé et debriefing sur les mises en application des thèmes précédents

Animer un atelier d'intelligence collective

- Le design-thinking et autres techniques pour animer un groupe.

Obtenir les moyens d'agir :

- Entraînement individuel : comment convaincre le décideur ?



Module
La réunion de
travail

Webapp

Hub

Visio 3
9h-12h30



Echanger

Retour d'expérience

Négocier avec nos partenaires internes ou externes

- Exercice de mise en situation : les cinq attitudes-clés en négociation

Optimiser nos réunions

- Favoriser la préparation et la participation active, faciliter le suivi des décisions
- Entraînements



Module
Manager un
projet

Hub

Visio 4
9h-12h30



Echanger

Retour d'expérience

Gérer un conflit

- Exercice décalé : comment passer du conflit latent au conflit ouvert ?
Comment amener notre interlocuteur à négocier ?

Arbitrer un conflit

- Entraînement à l'arbitrage



Module
Collaborer à
distance

Hub

Visio 5
9h-12h30



Piloter

Retour d'expérience

Collaborer à distance

- Les bonnes pratiques, les difficultés

Accompagner le changement

- Entraînement à gérer cinq formes de résistance au changement

Négocier face à un groupe

- Exercice : emporter l'adhésion face à des alliés et des opposants



Module
L'inter-
générationnel

Hub

Visio 6
9h-12h30



Piloter

Retour d'expérience

Gérer l'intergénérationnel

- Les générations actuellement présentes dans la vie active
- Etude de cas : 3 situations difficiles

Adapter son style de leadership

- Choisir l'attitude adaptée à chaque situation parmi l'ensemble des techniques du programme

BULLETIN D'INSCRIPTION

MC21.1

02 mars 2021 - 9h00-12h30

09 mars 2021 - 9h00-12h30

16 mars 2021 - 9h00-12h30

23 mars 2021 - 9h00-12h30

30 mars 2021 - 9h00-12h30

06 avril 2021 - 9h00-12h30

21 h en classe virtuelle + 2 h en digital

Tarif : 2 370 € HT

Pour toute information, contactez-nous
au +33 1 43 28 55 50 ou moortgat@moortgat.com

Conditions générales

Formations Inter-entreprises multimodales (en présentiel, en classes virtuelles, avec un accompagnement digital à distance) Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par le Client et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document du Client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

1. Convention de formation

La société Moortgat fait parvenir au client, en double exemplaire, une convention de formation professionnelle continue établie selon les articles L6353-1 et L6353-2 du Code du travail. Le Client s'engage à retourner dans les plus brefs délais à Moortgat un exemplaire signé et portant son cachet commercial. Une attestation de présence est adressée au client sur demande.

2. Conditions financières

La facture est émise dans les 30 jours suivant la première séance d'animation. Le règlement est effectué au comptant sans escompte à l'ordre de Moortgat. Tous nos prix sont indiqués HT et TTC en euros. Les règlements sont effectués à

30 jours date d'émission de facture. Le règlement s'effectue par chèque ou par virement. Les factures non payées à échéance supporteront un intérêt de retard égal au taux minimal prévu par la loi.

La société Moortgat facture l'entreprise, signataire du contrat, à charge pour celle-ci de refacturer à chacune de ses entités.

Le Client doit régler sa formation, en une fois, à la société Moortgat et se faire rembourser, le cas échéant par son OPCO.

En cas de non-paiement par l'OPCO, pour quelque motif que ce soit au Client, celui-ci sera redevable de l'intégralité du coût de la formation. Le Client ne pourra se prévaloir du non-paiement par l'OPCO pour se soustraire à son obligation de paiement.

3. Remplacement d'un participant

Moortgat offre la possibilité de remplacer un participant par un autre, sous réserve qu'il ait le même profil et les mêmes besoins, jusqu'à 48h avant le début de la session, sans facturation supplémentaire.

Chaque session débutée par un participant est due dans sa

totalité. Il ne peut y avoir de remplacement par un autre stagiaire en cours de session.

4. En cas d'annulation par le Client

A moins de 30 jours avant le début de la session 50% du montant total TTC sera dû.

A moins de 15 jours avant le début de la session 100% du montant total TTC sera dû.

5. Acceptation du contrat

L'acceptation et la signature de ce bulletin d'inscription emportent l'adhésion pleine et entière des conditions générales de vente.

Les conditions générales relatives à l'utilisation de tout outil d'e-learning (plateforme collaborative, modules ou tout autre support) et celles relatives à l'ensemble des autres clauses des CGV s'appliquent avec la signature du présent contrat. Elles sont consultables sur notre site internet et/ou sont mises à disposition du Client sur demande de sa part. Moortgat se réserve le droit de modifier ou réviser, avec ou sans préavis, à tout moment, le contenu pédagogique de ses trainings ainsi que le contenu et les fonctionnalités de sa plateforme d'apprentissage (HUB® by Moortgat).

Participant 1

☐ Mme ☐ M. Nom :
Prénom Tél. :
Fonction :
email :

Participant 2

☐ Mme ☐ M. Nom :
Prénom Tél. :
Fonction :
email :

Participant 3

☐ Mme ☐ M. Nom :
Prénom Tél. :
Fonction :
email :

Responsable de l'inscription

☐ Mme ☐ M. Nom :
Prénom :
Société :
Fonction :
Adresse :
Code postal :
Ville :
Tél. :
email :

Date, signature et cachet de l'entreprise :

N° de TVA intracommunautaire

.....

MOORTGAT

Training, Coaching, Digital Learning, Conseil en Management et Vente

Paris, Genève, Aix-en-Provence, Lille, Lyon,
Siège social : 12, rue Mâchefer 94100 Saint-Maur-des-Fossés
Tél. : 01 43 28 55 50 – www.moortgat.com
Moortgat N° d'agrément – 11.94.04.256.94