



# Joël Licciardi Formation

*Nous entraînons vers le succès des hommes, des équipes et des entreprises.*

## **BATIR UNE EQUIPE EFFICACE**

*Pour améliorer état d'esprit, potentiel et résultats*

### **PROGRAMME / OBJECTIFS**

- ❖ Mieux communiquer
- ❖ Collaborer vers un objectif commun
- ❖ Développer un état d'esprit positif en toutes circonstances
- ❖ S'organiser pour être plus efficace
- ❖ Établir une charte de fonctionnement



### **Le sens des relations humaines**

- ❖ Renforcer la cohésion et la synergie des personnes
- ❖ Retrouver et mettre en pratique les principes fondamentaux des relations humaines
- ❖ Se stimuler, s'entraider, se soutenir
- ❖ Mieux communiquer et bien transmettre les informations
- ❖ Échanger nos idées, s'écouter
- ❖ Développer une réelle éthique de collaboration entre tous
- ❖ Bien gérer les situations de tension ou conflit
- ❖ Pratiquer une communication non-violente

### **Un état d'esprit encore plus positif**

- ❖ S'adapter aux situations avec sérieux, combativité et décontraction
- ❖ Repérer ses attitudes contre-productives et les
- ❖ Remplacer par des comportements constructifs
- ❖ S'organiser pour être plus efficace au travail

### **De meilleurs résultats**

- ❖ Travailler sur les ressorts de la motivation
- ❖ Prendre conscience de son potentiel
- ❖ Obtenir une plus grande efficacité pour atteindre les objectifs fixés: tous «tirent» dans la même direction
- ❖ Respecter des règles de fonctionnement consenties et respectées

### **METHODES**

- ❖ La formation se fait en analogie avec des idées connues. Les participants intègrent ainsi mieux les idées évoquées car ils les découvrent et les retrouvent eux-mêmes.
- ❖ Pédagogie active, pratique et positive. Les situations travaillées en formations sont celles vécues par les participants. Les participants prennent conscience de la nécessité et de l'intérêt de changer, sortent de leur zone de confort et adoptent un nouveau comportement.
- ❖ Matériel pédagogique : classeur de référence remis à chaque participant, questionnaires, plans d'applications personnelles, grilles de suivi, aides visuelles, fiches mnémotechniques.
- ❖ Suivi pendant la formation pour renforcer la mise en pratique. Nombreux éléments pour aider les participants et s'assurer de leur persévérance.

Formations : Force de la communication • Vente et négociation • Management • Développez votre impact à l'oral (vidéo-training) • Coaching individuel et Coaching d'équipe • Gestion du temps  
Formations de formateurs • Valorisez votre expression écrite • Devenez un bon médiateur • Mémorisez plus et mieux • Bâtir une équipe encore plus efficace - Autres formations en entreprise : nous consulter

30, ceinture du Parc Thermal - 13011 Marseille - Tél. 04 91 27 13 13 - Fax 04 91 27 14 14 - Courriel : joel@licciardi-formation.com - www.licciardi-formation.com

Sarl au capital de 85 000 euros - Organisme de formation N° 93131272213 - Siret 499 490 746 00017 - Code NAF 8559 A - FRA Intracommunautaire FR 51 499 490 746  
Toutes nos formations sont éligibles au DIF - Membre du groupe de recherche-développement pédagogique PRLC - www.groupe-prlc.com

## ORGANISATION

- ❖ Formation sur mesure en intra
- ❖ Un entretien avec chaque participant précède la formation. Il permet de mieux connaître et motiver les participants, préciser le programme, renforcer l'efficacité de la formation.
- ❖ Les participants sont entraînés en 3 journées ou 4, 5 demi-journées (23 heures de formation) espacées de 1 à 2 semaines chacune.
- ❖ Les applications concrètes et les lectures suggérées aux participants ne demandent pas d'effort très important. Cette mise en pratique renforce les résultats pour obtenir un effet de cliquet irréversible.

## PUBLIC VISE

- ❖ Cadres et dirigeants responsables, professions libérales, employés, ...

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ❖ Mettre en place des outils performants
- ❖ Accroître l'efficacité de son équipe, s'adapter aux individus, créer les conditions favorables pour l'évolution de chacun dans le cadre des missions confiées.