

L'accélération du changement que nous vivons actuellement dans la plupart des domaines (technologique, économique, écologique, géopolitique, ...) multiplie les occasions de secouer le fragile équilibre que constitue la cohésion d'une équipe.

Lors de ces changements importants ou pour anticiper et se préparer à les affronter avec efficacité, un séminaire de cohésion d'équipe sera l'intervention adéquate pour mobiliser l'énergie de tous et la focaliser sur les nouveaux objectifs. Pratiqué de manière régulière, il permettra à votre équipe de franchir des stades dans sa maturité.

Etape préalable

Cette étape préalable est nécessaire quand le séminaire de cohésion ne s'inscrit pas dans un processus plus complet de coaching d'équipe.

Elle va permettre au consultant d'appréhender le niveau de maturité de l'équipe, de démarrer l'expression des non-dits et de cadrer précisément les thèmes qui seront abordés lors de la première séance de travail du séminaire.

Elle peut s'effectuer au travers d'entretiens individuels ou avec l'aide d'un outil de mesure (360 Echosystem)

Phases du séminaire

Phase de mise en confiance : permet aux participants d'accepter de se livrer face aux autres

Phase de mise à plat : A partir des thèmes dégagés dans la phase préalable et dans le respect de chacun, cette phase permet de débattre (et éventuellement dénouer certaines blessures du passé), pour mieux se projeter et s'engager dans l'avenir (principe de la courbe de deuil). A l'issue de cette phase, une activité ludique et récréative est souvent la bienvenue, qui prépare à l'étape suivante.

Phase de mobilisation : Autour des points de convergence identifiés, l'équipe va reconstituer cohésion et son engagement sur des bases renouvelées et assainies. Dans cette phase, il est très important que l'équipe prenne plaisir à travailler ensemble sur ces nouvelles bases.

Phase de focalisation : L'équipe est prête pour se focaliser sur le projet. Des engagements sont pris et l'énergie collective va à nouveau être mise à disposition des objectifs communs.

Phase de suivi (en option)

Un livret du séminaire est remis au client à l'occasion d'une réunion de débriefing.

Une journée de rappel est généralement organisée quelques semaines après le premier séminaire, avec pour objectifs :

- de valider le chemin parcouru,
- de consolider les nouveaux points d'appui,
- de lever les principaux freins restant

Tarif : sur devis

