

**Formation adaptable à votre problématique**  
**Cette formation utilise une pédagogie résolument ludique avec des apports théoriques**  
**Elle s'adresse à tous les acteurs de l'entreprise**  
**Elle peut s'inscrire dans des projets d'organisation, de performance globale, de communication ou tout simplement de montée en compétences des équipes**  
**Le jeu proposé couvre un large périmètre de thématiques comme la qualité, l'organisation, la communication, le team building, les valeurs de l'entreprise...**

### Les objectifs (*plan de cours au verso*)

- Développer le potentiel et la dynamique du collectif par la qualité
- Agir avec l'intelligence collective
- Renforcer l'esprit d'équipe
- Connaître les principes d'outils d'organisation (PDCA, Deming, ...)
- Améliorer et optimiser la communication – Apprentissage d'outils de communication
- Identifier et développer les relations clients-fournisseurs – la transversalité
- Comprendre les exigences des clients voire les dépasser

**Public concerné :** Managers et collaborateurs

**Pré requis :** aucun pré requis pour cette action.

### Moyens pédagogiques

- Formateur expert, spécialisé et issu du terrain
- Jeu de Lego
- Travail en groupe de 4 ou 5 personnes

### Modalités d'évaluation

- Exercices de mise en pratique des outils

**Durée :** 2 journées soit 13 heures – 9h00-12h30 – 14h00-17h00



**Tarif :** 640 € par personne. Tarif spécial pour formation intra-entreprise.

**Lieu :**

**Dates :**

**Effectif :** , minimum 2 groupes, maximum 4 groupes

**Pour toutes informations complémentaires :**

Prendre  
soin  
de

vous  
et de vos  
collaborateurs

*pour la réussite de votre entreprise*

- I. Présentations de la méthode et des outils
  - A. Présentation jeu pratique I
- II. Jeu pratique I
- III. Débriefing – qu'est-ce qui n'a pas fonctionné ?
- IV. Apports théoriques communication
  - A. Le cadre de référence
  - B. L'échelle d'inférence
- V. Apports théoriques organisation
  - A. Méthodologie de résolution des problèmes
  - B. Le diagramme de Pareto
  - C. Le vote pondéré
- VI. Définition des actions à mettre en place suite aux apports théoriques
- VII. Jeu pratique 2
- VIII. Débriefing – qu'est-ce qui n'a pas fonctionné ?
- IX. Apports théoriques communication
  - A. Communiquer, Sur-communiquer, Méta-communiquer
- X. Apports théoriques organisation
  - A. Le diagramme d'Ishikawa revisité
  - B. Méthode des 5 pourquoi
- XI. Définition des actions à mettre en place suite aux apports théoriques
- XII. Jeu pratique 3
- XIII. Débriefing – qu'est-ce qui n'a pas fonctionné ?
- XIV. Apports théoriques communication
  - A. Les positions de vie
  - B. Faire passer son message
  - C. Travailler son attitude de communication
- XV. Apports théoriques organisation
  - A. Le PDCA
  - B. La roue de Deming
  - C. Les relations clients-fournisseurs en interne
  - D. La transversalité
- XVI. Définition des actions à mettre en place suite aux apports théoriques

Prendre  
soin  
de  
vous  
et de vos  
collaborateurs

*pour la réussite de votre entreprise*

Pour toutes informations d'ordre général (les modalités de règlement, conditions d'annulation, ...), merci de vous reporter à nos conditions générales de vente)