

Comment développer des équipes performantes?

PLAN DE FORMATION

PRÉSENTATION SOMMAIRE

Titre : Comment développer des équipes performantes?

Mise en contexte de cette formation

L'efficacité du travail en équipe est aujourd'hui un levier majeur pour développer la compétitivité d'une organisation. Il faut reconnaître que les équipes qui existent ne font pas toujours la démonstration de cette efficacité. Autrement dit, réunir un groupe de personnes intelligentes à former une équipe ne garantit pas qu'elles vont nécessairement travailler de façon efficace et efficiente.

Or, savoir construire une véritable équipe performante ne s'improvise pas : c'est une compétence clé délicate à acquérir et la réalité du terrain montre que les obstacles sont souvent nombreux.

L'équipe peut être un facteur de performance et les raisons de constituer des équipes performantes sont nombreuses, entre autres pour relever les défis suivants :

- Pour piloter la performance collective du fait qu'elles rassemblent des compétences et de l'expérience dont un lieu d'apprentissage ;
- Comme source de créativité et d'innovation, elles peuvent rapidement créer et mettre en place de nouveaux produits et services ;
- Pour déployer les orientations stratégiques, et mettre en œuvre les changements souhaités.

À qui s'adresse cette formation?

Gestionnaires, cadres et dirigeants d'entreprise B2B qui souhaitent développer des équipes performantes et mener leur entreprise vers une réussite assurée.

Qu'apprendrez-vous pendant cette formation?

Pour vous aider à relever ces défis et mettre en place des équipes performantes, nous vous proposons un atelier de formation pratique dont les résultats escomptés sont les suivants :

À l'issue de cette formation pratique, les participants seront en mesure de :

- **Maîtriser** les fondamentaux de la création et du développement d'équipe performante ;
- **Cultiver** les bons réflexes à avoir pour mieux diriger leur équipe vers la performance ;
- **Développer** les deux rôles essentiels pour conduire leur équipe à performer, soit celui de manager et de leader.

Les conditions de succès pour optimiser votre investissement dans cet atelier pratique

Développer les 4 compétences managériales suivantes :

- Savoir diriger
- Maîtriser la résolution de problèmes
- Faire preuve de courage managérial
- Être orienté résultats

MÉTHODOLOGIE

Méthode d'enseignement retenue :

- Présentation magistrale : manuel du participant « Piloter la croissance à l'ère du numérique »
- Prise de conscience du participant sur les problématiques à corriger par des exercices pratiques : cahier du participant

Description des outils pédagogiques et de l'équipement :

1. Mise en situation que les participants devront résoudre
2. Réflexion individuelle et échange entre les participants sur les meilleures pratiques d'affaires
3. Discussions sur des situations réelles que les participants ont vécues

Méthode retenue pour le transfert des apprentissages en milieu de travail :

Accompagnement en milieu de travail si désiré et à évaluer selon les besoins.

DURÉE DE LA FORMATION

La durée prévue de cette formation est de **7 heures**, ceci afin de s'assurer de transmettre l'essentiel des éléments importants pour permettre aux participants de bien comprendre les étapes d'une planification stratégique.

ÉVALUATION POST-FORMATION

Suite à la formation, tous les participants seront invités à compléter un formulaire d'appréciation de la formation. Les commentaires seront consignés et un suivi sera fait en cas d'insatisfaction afin d'apporter des améliorations.

Par ailleurs, les participants auront la possibilité d'obtenir, sur demande, un accompagnement suite à la formation pour le **transfert des acquis en milieu de travail**.

COÛT DE LA FORMATION

325 \$ par participant

Maximum 8 participants

Forfait entreprise : **1 800 \$** (maximum 8 participants)

FORMATEUR

JACQUES LACROIX, conseiller expert en planification stratégique



Jacques possède une formation multidisciplinaire en marketing, management et psychologie. Son expertise à titre de directeur de la formation et du développement organisationnel d'une force de vente de 200 personnes et de directeur commercial responsable de la mise sur pied d'une force de vente de 50 représentants au Québec lui ont permis de développer une solide expertise terrain en vente, en marketing et en gestion d'équipe. Depuis 2004, il a accompagné plus de 200 dirigeants de PME et 1 000 personnes à intégrer les aspects stratégiques et opérationnels de la gestion des ventes et marketing avec une approche simple et des outils uniques au programme d'accompagnement qu'il offre. Jacques a également

offert des formations continues, entre autres au CÉGEP Sorel-Tracy et de Valleyfield et en entreprises.

Formations données par Jacques :

- La planification stratégique : les 5 étapes d'une démarche structurante
- L'art et la manière d'influencer positivement vos clients grâce à la vente-conseil
- Comment développer des équipes performantes
- Communiquer, gérer, animer une réunion d'équipe

Coauteur des livres numériques suivants :

- Les 7 clés du succès commercial
- Guide pratique : Bâtir la synergie entre le marketing et les ventes à l'ère du numérique B2B

Auteur de plusieurs articles sur le site www@mamri.ca dont les plus populaires sont :

- Comment développer la performance commerciale de votre entreprise? Le coût de votre inaction
- Comment justifier un prix plus élevé?
- Comment arrimer l'inbound marketing à la vente-conseil pour conclure plus de ventes?