

L'APPROCHE SYSTÉMIQUE STRATÉGIQUE APPLIQUÉE AUX ÉQUIPES

Favoriser la performance
des équipes



Après un rappel sur l'écologie des groupes constitués, les participants vivront et animeront tour à tour une intervention auprès d'une équipe, d'après un cas réel apporté par les formateurs. Ils y apprendront le processus de transformation des équipes, conçu et utilisé par les intervenants. Par des aller-retours entre l'expérience et la lecture du processus mis en oeuvre, cette formation expérientielle leur permettra de concevoir et d'animer un séminaire d'équipe selon l'approche systémique.

D'après nos stagiaires :



"Un tandem qui fonctionne à merveille. Une formation qui fait vivre aux stagiaires ce qu'ils produiront à leur tour" Jérôme



"Une formation concrète, constituée d'apports théoriques et de mises en pratique qui permet d'acquérir les connaissances nécessaires à la construction d'un séminaire (préparation en amont, animation du séminaire, consolidation et suivi) avec un "catalogue" d'exercices à adapter en fonction des besoins de l'entreprise. je recommande vivement." Sandrine"



"J'ai enfin compris la systémie et dispose d'outils techniques et d'une pratique vécue et observée dans le groupe de formation pour intégrer l'approche systémique au coaching d'équipe." Agnès

PROGRAMME DE FORMATION

Objectifs Pédagogiques

- Etre capable de favoriser le changement au sein d'un groupe constitué : une équipe et son dirigeant, une entreprise familiale, une famille...
- Savoir intervenir à plusieurs face à un groupe.
- Disposer d'une palette suffisamment large de processus et de techniques pour animer un travail sur un groupe constitué (coaching d'équipe, thérapie familiale...)
- Développer son aisance et sa créativité dans l'animation de sessions collectives
- Savoir gérer la dimension « commerciale » de la relation avec le client de l'intervention (prescripteur de coaching, demandeur d'intervention au sein de la famille).

Contenu de la formation

COMPREHENSION DE L'ÉCOLOGIE D'UN GROUPE CONSTITUÉ

- Savoir définir un système pertinent : acteurs concernés, densité des interactions, porosité des frontières, orientation du système, demande exprimée
- Diagnostiquer la fonction homéostatique des différents rôles au sein d'un groupe
- Diagnostiquer l'état de santé d'un groupe et prescrire un travail spécifique
- Travailler avec les frontières d'un groupe et dessous-systèmes qui le composent
- Intensifier la demande et aller chercher les énergies de travail

PREPARATION DE L'INTERVENTION

- Savoir poser le contexte dans lequel le changement peut opérer
- Définir la stratégie d'intervention
- Préciser les rôles de chacun dans le cadre d'une intervention à plusieurs

INTERVENTIONS METAPHORIQUES SUR LES REPRESENTATIONS DU GROUPE

- Les objets flottants : conte, personnalisation, symboles... L'hypnose conversationnelle
- Le travail dans le temps et dans l'espace
- Le travail sur le récit et ses ambivalences

INTERVENTIONS STRATEGIQUES SUR LES REPRESENTATIONS DU GROUPE

- Savoir lever les implicites : travail sur les non-dits, secrets et rumeur
- Créer du jeu dans les représentations relationnelles : questionnement stratégique
- Travailler les résistances avec élégance en épousant les énergies du groupe
- Créer du désordre dans un groupe cristallisé : savoir manier l'urgence, l'étrangeté, l'absurde, la confusion, le paradoxe...

CONSTRUCTION D'UNE NOUVELLE HOMEOSTASIE

- Construire une nouvelle représentation du groupe
- Ancrer les nouvelles représentations de collaborations interpersonnelles
- Faire émerger un plan d'action
- Consolider les nouveaux modes relationnels au sein de l'équipe

PROGRAMME DE FORMATION

Public :

- Coachs, DRH, managers, psychothérapeutes, médiateurs, éducateurs, consultants, chef d'entreprise ...
- Groupe de 5 à 12 personnes

Pré-requis

- Avoir suivi la formation à l'approche systémique stratégique et expérientielle et/ou ayant déjà eu une formation sur les fondamentaux de l'approche systémique.
- Pour les stagiaires n'ayant pas suivi de formation à l'approche systémique, une remise à niveau d'une journée pour leur permettre de suivre la formation est possible sur demande

Dates et durée de la formation :

4 jours de formation (28h)

- 7, 8, 9,10, septembre 2021- Paris

Ressources techniques et pédagogiques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets

Modalités d'évaluation

La partie pratique de la formation permet de s'assurer que le participant intègre bien le contenu théorique tout au long de celle-ci. Un questionnaire d'évaluation est remis aux participants à la fin de la formation. Une attestation de formation est remise à tous les participants qui ont suivi la formation dans son intégralité.

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

(Accessibilité / handicap)

Nos formations sont ouvertes à tous. Nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions discuter de besoins spécifiques et adapter notre pédagogie. Cette formation peut être organisée en intra-entreprise. N'hésitez pas à nous contacter, nous nous engageons à mettre sur pied une formation pour votre organisation dans un délai de 2 mois.)

LES INTERVENANTS

Arnaud Bornens et Nicolas Mathieu sont tous deux coaches en entreprise depuis près de 15 ans. Ils sont passionnés par la problématique du changement dans les relations et les organisations. Cette passion les amène à enseigner l'approche systémique du changement à l'université (Sorbonne, Sainte Anne, Paris 8) et à superviser le travail de professionnels de la relation (coaches, thérapeutes, conseillers conjugaux...) Tous deux participent aux travaux de recherche développés par la Clinique du Travail en partenariat avec le Mental Research Institute de Palo Alto et l'Ecole d'Arezzo de Giorgio Nardone.



Arnaud est littéraire de formation. Avocat puis RH Manager dans sa première partie de carrière, il a accompagné plusieurs mutations d'entreprise. Arnaud s'est formé à l'approche systémique auprès de Jacques Antoine Malarewicz et à l'approche stratégique au sein de l'Institut Gregory Bateson.

Nicolas est historien de formation. Il a débuté sa carrière par quinze ans de création d'entreprises et de direction générale. Il s'est formé à l'approche systémique auprès de Jacques Antoine Malarewicz et au sein du Centre Monceau.



Parallèlement à leurs activités de coaches et thérapeutes, ils écrivent des saynètes relatives à leur métier qu'ils interprètent dans le cadre de leurs



conférences et sont auteurs du livre "La logique de l'acouphène- petit traité de développement relationnel". L'ouvrage s'adresse tant aux professionnels de la relation (coachs, thérapeutes, psychologues, conseillers conjugaux...), aux personnes en responsabilité dans les entreprises, qu'au grand public, notamment toute personne en difficulté familiale et/ou professionnelle. C'est pourquoi il conjugue un roman accessible à tous et un essai théorique sur l'approche systémique stratégique du changement.

INFORMATION PRATIQUES ET INSCRIPTIONS

Tarif :

Entreprise / OPCO : 1875 € HT, soit 2250 € TTC

Prix remisé Particulier / Indépendant : 1500 € HT, soit 1800€ TTC

Remise à niveau : 375 € HT

Inscription : En ligne en cliquant ici

Contactez-nous :

- **Bénédicte Hémar**
06 15 68 01 35
benedicte.hemar@everswing.fr
- **Arnaud Bornens**
06 17 26 60 51
arnaud.bornens@everswing.fr
- **Nicolas Mathieu**
06 13 31 35 85
nicolas.mathieu@everswing.fr



Une marque de Everswing
54 rue Madame 75006 Paris

SARL au capital de 12 000 €

TVA intracommunautaire
FR58838842888

N° Siret : 838842888

Enregistrement formation permanente
n° 11 75 609 32 75
(Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état)



la certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION