



DECouvrez LA DEMARCHE COHESION

COMMENT VOUS POUVEZ DEVELOPPER PERFORMANCE ET QUALITE DE VIE AU SEIN DES ENTREPRISES ?

> **Vous êtes** coach, formateur, consultant, ou même chef d'entreprise, cadre, manager, ...

> **Vous recherchez** des solutions efficaces et pragmatiques pour tendre vers l'équilibre entre la performance économique, la performance sociale et la performance environnementale d'une organisation.

> **Vous aimeriez faire progresser** ensemble tous les acteurs d'une entreprise :

- **Clients**
- **Salariés**
- **Fournisseurs**
- **Actionnaires**
- **Etc.**

> **Vous cherchez des solutions** pour faire face à un problème connu : la résistance au changement.

DECouvrez LA PUISSANCE DE LA DEMARCHE COHESION POUR UNE EQUIPE ET POUR L'ENTREPRISE.



LA DEMARCHE COHESION, UN PROJET MOBILISATEUR ORIENTE VERS UNE REUSSITE « LONG TERME »

> COHESION vous offre les moyens de :

- Bâtir une stratégie à moyen et long terme, porteuse de sens pour l'ensemble des « parties prenantes ». La formaliser, la communiquer et mesurer sa mise en œuvre.
- Animer une démarche d'appropriation des valeurs des hommes et de l'entreprise, et les décliner en actions concrètes auprès des « parties prenantes ».
- Inciter les actionnaires à raisonner à long terme en créant, au sein de l'équipe de direction, un espace de réflexion stratégique et de co-décision, au-delà des seules préoccupations financières et commerciales.
- Favoriser le dialogue entre la direction et les salariés.
- Mener une politique de répartition équitable des résultats qui ne sont pas investis pour le développement de l'entreprise, entre les actionnaires et les salariés.
- Mettre en place de l'innovation permanente en favorisant la créativité des salariés, en impulsant au moins un projet d'innovation par an, en développant des alliances avec d'autres entreprises ou des centres de recherche.
- Permettre aux cadres de s'entourer de « collaborateurs forts », afin de développer un esprit critique et de devenir davantage force de proposition.
- Générer des prises de décisions par ceux qui, au niveau de la base, ont les meilleures connaissances et compétences pour faire avancer l'entreprise.
- Mettre en place et négocier au sein des secteurs de l'entreprise, des itinéraires de formation individualisés, favorisant l'employabilité du salarié et la performance de l'entreprise.

COMMENT REUSSIR CE CHALLENGE ?

> C'est-ce que propose la Démarche COHESION

Aujourd'hui largement validés et utilisés en entreprise par un grand nombre de professionnels, les concepts et les principes d'actions que vous découvrirez avec la Démarche COHESION, vont révolutionner votre approche du développement des équipes et des organisations.

Plusieurs principes conditionnent le succès de cette démarche COHESION, en voici un premier :



3

Afin de mobiliser un collectif, il convient de considérer en permanence les cinq composantes ci-dessus.

Elles sont les piliers sur lesquels repose l'édifice de cohésion.

Chacun d'eux doit être envisagé dans ses multiples dimensions :

- **individuel/collectif,**
- **intérieur/extérieur.**



1. L'IDENTITE – «Qui êtes-vous ?» - Etre clair sur ce qui est important pour vous, pour l'équipe, pour l'entreprise ...

- Valeurs
- Mission
- Raison d'être

2. L'ORIENTATION – «Quelle direction prendre ou suivre ?» - Répondre ce qui est important pour vous, pour l'équipe, pour les partenaires ...

- Clarifier la vision, les objectifs, les projets
- Classer les priorités
- Définir les critères de réussites
- Formaliser les résultats à atteindre

3. L'ORGANISATION – «Savoir comment y aller... » - Quelle est votre, stratégie, quels sont vos moyens (techniques, économiques, humains,...) ?

- Définir la stratégie, la structure, les règles du jeu,
- Planifier les activités en fonction des objectifs et des priorités,
- Supprimer les activités n'ayant pas d'impact sur les résultats,
- Créer un environnement de travail qui minimise le stress et optimise votre espace de travail,
- Organiser votre temps de travail, le planifier,
- Organiser l'information en fonction de vos activités et de vos responsabilités,
- Mettre en place un système de suivi des activités,
- Optimiser l'utilisation des outils,
- Etc.

4. LA COMMUNICATION – « Avec qui ? » - Créer des Alliances...

- Créer des liens et établir des relations positives,
- Convaincre, influencer, déléguer,
- Gérer et anticiper les interruptions,
- Optimiser les flux d'information,
- Avoir de la considération, de l'empathie,
- Etablir la confiance mutuelle, etc.

5. L'EVOLUTION – « Comment progresser ? » - Assurer l'avenir...

- Augmenter votre « zone des possibles » et prévoir du temps pour votre développement,
- Développer vos compétences et vos apprentissages,
- Assurer l'amélioration continue,
- Etre disponible pour la nouveauté et le changement, etc.

LA DEMARCHE COHESION

> **Initialement conçue par Paul PYRONNET** au début des années 90, elle a aujourd'hui évolué, prenant en compte les dernières réalités du marché. Elle est **utilisée et perfectionnée par un réseau de plusieurs dizaines de cabinets** qui interviennent internationalement.

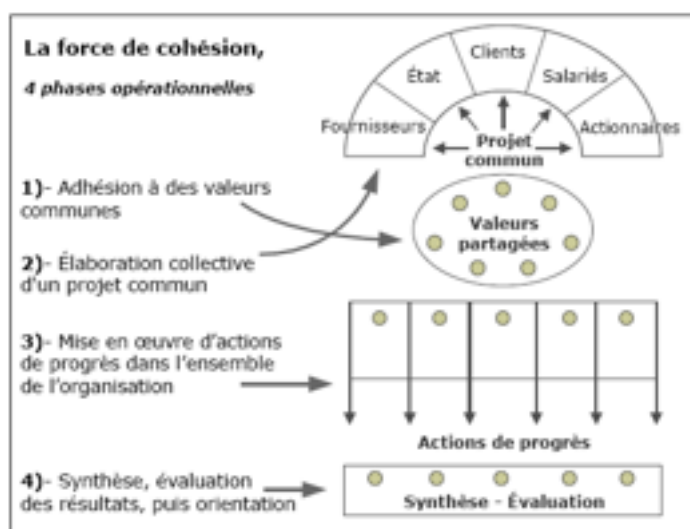
Cette démarche, toujours novatrice, est basée sur un **processus progressif et constructif**, structuré selon des cycles : réflexion, concertation, action, évaluation.

Ce **processus s'attache systématiquement à valoriser les points forts existants**, et à préférer une **orientation « solutions »**. Ainsi la Démarche COHESION génère du sens commun, une dynamique et une mobilisation collective, une **meilleure coopération** entre les personnes, et une synergie réelle **entre les services de l'entreprise** et ses partenaires.

> **Structurée en un calendrier-type de 4 phases :**

- Phase 1 : **identifier les valeurs** communes
- Phase 2 : **définir un projet commun** envers les clients et partenaires
- Phase 3 : **engager des initiatives** à court terme
- Phase 4 : **évaluer et déployer une stratégie** durable

Les phases 1, 2, et 4, s'adressent à la direction et l'encadrement, au sens large. La phase 3 concerne la totalité des effectifs, sous forme d'une demi-journée consacrée successivement à chaque périmètre opérationnel.





PRINCIPAUX BENEFICES DE LA DEMARCHE COHESION POUR L'ENTREPRISE

- > **DYNAMISATION** : L'entreprise est en premier lieu dynamisée grâce à une meilleure adéquation des personnes et des structures.
- > **EFFICACITE ET SATISFACTION** : chaque participant est dans une démarche d'accompagnement continue. **L'organisation et l'humain se développent au profit d'une plus grande cohérence**, d'une plus grande efficacité et, donc, d'une plus grande satisfaction.
- > **MOTIVATION PAR LE SENS COMMUN** : le sens donné à chaque action et/ou projet permet de motiver les équipes et alimente sans cesse le système.

BENEFICES POUR LES HOMMES, POUR L'ORGANISATION, POUR LES RESULTATS

> Les hommes

- Vision commune du projet d'entreprise,
- Responsabilisation des équipes,
- Motivation et mobilisation,
- Meilleure dynamique des réunions,
- Environnement favorable aux changements,
- Conscience des enjeux.

> L'organisation

Simplification des structures,
Synergie entre les services,
Connaissance et compréhension de l'entreprise et de son devenir économique,
Amélioration des processus.

> Les résultats

Croissance de l'activité : réduction des coûts, productivité, rentabilité
Fidélisation de la clientèle.

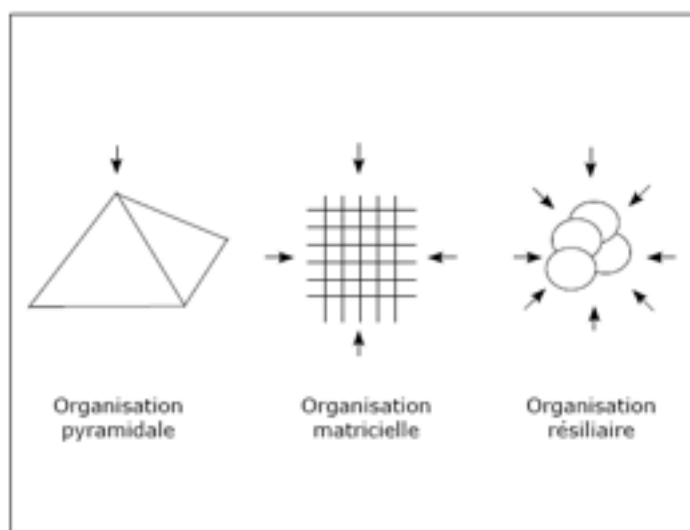
DONNER DU SENS A LA PERFORMANCE : PASSER D'UNE LOGIQUE D'OBEISSANCE A UNE LOGIQUE DE RESPONSABILITE

La « performance globale » est une traduction concrète du développement durable dans les entreprises. Elle se caractérise par une recherche d'équilibre entre performance économique, performance sociale et performance environnementale.

Elle suppose une série d'arbitrages permanents entre les intérêts souvent contradictoires des différentes « parties prenantes » de l'entreprise : clients, salariés, actionnaires, fournisseurs, société civile, environnement.

Elle est fondée sur des actions cohérentes à moyen et long terme plutôt que sur une maximisation des profits à court terme.

En termes d'accompagnement, cette « performance globale » entraîne un tournant : rien de véritablement constructif ne se déploie en solitaire.



L'évolution des modèles d'organisation montre le passage de l'organisation taylorienne pyramidale à l'organisation en réseau. Nos entreprises passent d'une logique d'obéissance à une logique de responsabilité.

La performance individuelle ne suffit plus. La performance du groupe, sans le respect profond des personnes, a montré ses naufrages.

Il semble essentiel, désormais, de faire cohabiter les valeurs personnelles et collectives au sein de nos structures.



ACQUERIR UN SAVOIR FAIRE PUISSANT AVEC LA FORMATION « PNL & TEAM BUILDING »

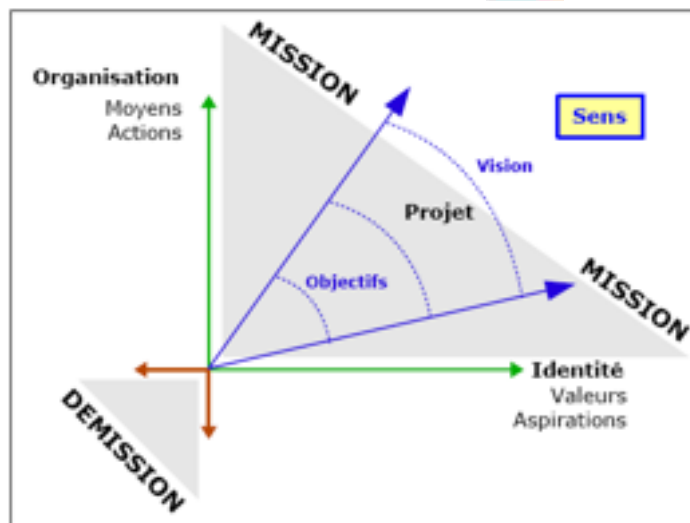


5 jours avec Paul Pyronnet

Vous pouvez acquérir :

- > **Une démarche pratique et pragmatique** puissante pour optimiser l'efficacité des d'équipe.
- > **Une expérience d'animation de groupe suffisante**, pour mettre en œuvre toutes les étapes de la démarche dans les meilleurs délais.
- > **Des alliances et de l'échange de pratiques** avec d'autres professionnels.

Au terme de cette session, vous posséderez avec COHESION L'UN DES OUTILS LES PLUS PUISSANTS DU MARCHÉ POUR REUSSIR dans les métiers du Coaching personnel et du Coaching d'équipe





VOTRE PROGRAMME DE FORMATION

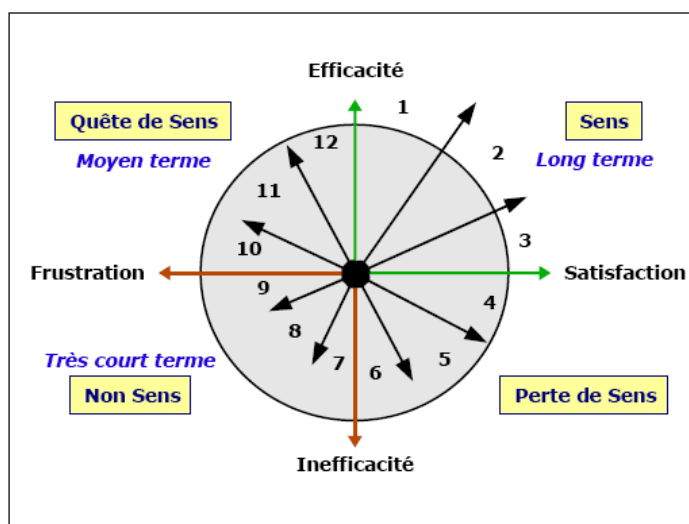
EN QUELQUES JOURS, VOUS ALLEZ ACQUERIR DES MILLIERS D'HEURES D'EXPERIENCE

Au terme de 3 premiers jours vous saurez :

> Comprendre et présenter les principes de COHESION

Vous aurez appris comment :

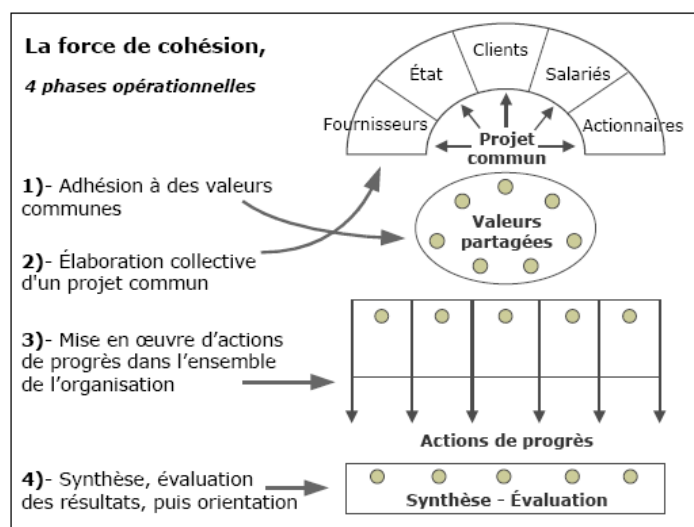
- **Situer les principes** d'efficacité qui sous-tendent la Démarche.
- **Utiliser et exposer des concepts clés pour expliquer et générer** la cohérence personnelle et construire une cohésion d'équipe.
- **Identifier les dynamiques managériales correspondantes** et leurs conséquences sur les comportements et les résultats d'une équipe.
- **Découvrir et piloter la mise en œuvre du processus complet** au sein d'une organisation publique ou privée.



PILOTER LA MISE EN ŒUVRE DES ETAPES DE LA DEMARCHE

Vous aurez appris comment :

1. **Rassembler une équipe sur des valeurs communes.**
2. **Identifier la mission, la vision et le choix des partenaires d'une ou plusieurs équipes, dans le cadre d'un projet spécifique.**
3. **Clarifier les objectifs en termes de résultats** relatifs à chacun des partenaires choisis dans le cadre d'un projet COHESION.
4. **Accompagner chaque responsable** dans la redescente du projet COHESION au sein de son propre service.
5. Savoir comment mobiliser chacun dans la mise en œuvre d'actions d'améliorations individuelles et collectives.
6. **Mettre en cohérence et évaluer** l'ensemble des actions de progrès réalisées simultanément au sein des services.
7. Faire évaluer les résultats par les managers et les orienter sur des choix d'investissements concernant le développement des ressources matérielles et humaines de l'entreprise.
8. **Mettre en œuvre des actions** d'accompagnement de type formation et/ou coaching afin d'accompagner l'entreprise dans l'implémentation de ces actions à moyen et long terme.





AU TERME DU 4^{EME} JOUR VOUS SAUREZ :

> Adapter les bonnes techniques d'animation de groupe

Vous aurez appris comment :

- Préparer et mettre en œuvre une bonne animation de groupe.
- Cadrer les objectifs et le déroulement de votre animation.
- Adapter votre communication verbale et non verbale aux différentes formes de « résistance » propre à toute animation.
- Utiliser des techniques spécifiques de gestion résolution de conflits.
- Féliciter vos participants et les engager sur des actions concrètes.

AU TERME DU 5^{EME} JOUR VOUS SAUREZ :

> Réussir la présentation et la vente de COHESION

Vous aurez appris comment :

- Acquérir une bonne technique de questionnement commercial.
- Identifier les 7 grandes étapes qui vous permettront de réussir votre entretien de vente chez votre client.
- Utiliser les bons supports de présentation et de vente de la démarche.
- Savoir donner les bonnes informations à votre interlocuteur.
- Conclure de manière positive et préparer la prochaine rencontre.

> Promouvoir la démarche COHESION et/ou faire une offre qui augmente vos chances de succès

Vous aurez appris comment :

- Utiliser les exemples d'offres qui ont déjà marché.
- Reformuler efficacement le contexte de l'entreprise, sa problématique, ses finalités, ses objectifs opérationnels.
- Adapter votre offre commerciale à la culture de l'entreprise.
- Choisir les bonnes références.
- S'appuyer sur un réseau d'experts.
- Etre supervisé dans le cadre de la présentation de votre offre commerciale et sur vos interventions.

> Adapter la démarche à n'importe quel contexte