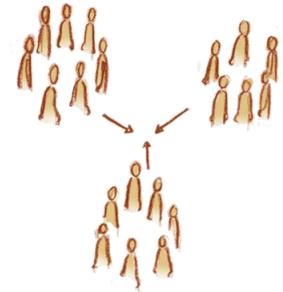


COOPERER INTER EQUIPES

La richesse d'un collectif, c'est la capacité naturelle de travailler ensemble, à un objectif commun, grâce à un partage de moyens matériels, intellectuels, humains ou financiers. C'est aussi passer d'une logique de territoire (mon équipe / ton équipe) à une logique de réussite collective (1++3)



Pourquoi coopérer : pour faciliter la transmission d'information et améliorer l'efficacité des équipes :

- Réactivité et résultats rapides
- Partage des ressources limitées
- Complémentarité de visions et d'expertises différentes
- Passage d'une logique de services, départements, entités à une logique de réussite collective ...

Or, la coopération ne se décrète pas, elle se développe en travaillant avec succès avec d'autres personnes sur des projets stratégiques ou des actions de court terme

Cette formation a pour objectif de vous donner **les 5 clés de la réussite de la coopération** :

- Comprendre les spécificités de la coopération inter équipes
- Définir et partager les finalités du projet
- Organiser la synergie entre les acteurs
- Partager une méthodologie adaptée
- Développer son leadership en tant que porteur de projet transversal

INFORMATIONS GENERALES

- Public concerné : toute personne participant à un projet ou une activité inter équipes
- Participants par session : 12 participants maximum
- Durée : 2 jours
- Prérequis : aucun

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Réussir un projet transverse nécessitant l'implication et la participation de plusieurs équipes :
- Maîtriser les bonnes pratiques et les outils du mode projet pour faciliter le travail ensemble
- Acquérir et développer des réflexes de fonctionnement coopératif en inter-équipes

LE PROGRAMME

Les principes de la coopération inter équipes

- Les accélérateurs et freins
- Coopérer et/ou collaborer

Les fondamentaux du mode projet

- Le mode projet dans un projet transverse inter équipes
- Le cadrage de la demande
- Les acteurs et les parties prenantes
- Le porteur du projet
- Le leadership en non hiérarchique

Les relations interpersonnelles dans la coopération

- Les préférences des acteurs
- La motivation des acteurs

~~1+1=2~~ 3

Vendre son projet

La gestion des situations délicates

- Les tensions
- La négociation coopérative

Mettre en place une stratégie de coopération

- Identifier le positionnement des parties prenantes
- Mobiliser les alliés

Vendre la coopération

Retour d'expérience pour développer la coopération

Plan d'action individuel ou collectif

Conclusion



METHODE

Pédagogie active, participative et ludique reposant sur des jeux pédagogiques, des études de cas, des mises en situation et différents exercices

LES +

- Les formateurs sont des praticiens expérimentés de la conduite de projet et du travail collaboratif, ils partagent leurs bonnes pratiques et accompagnent les participants. Ils peuvent adapter la formation en fonction des participants, de leurs projets et de leurs attentes
- Formation pratico-pratique alternant :
 - Les activités de sensibilisation (20%),
 - L'apport et la pratique de méthodes utiles (20%)
 - Les échanges et cas pratiques en ateliers (60%)
- Alternance de cas génériques d'illustrations (pour prendre du recul) et de cas spécifiques d'application (pour agir après la formation)

Quelques activités illustratives :

- *La tour* : jeu de sensibilisation qui reproduit une situation difficile de coopération pour en retirer des enseignements
- *Qui fait quoi pour quand* : coconstruire les étapes d'un projet réussi
- *La demande du codir* : s'entraîner à cadrer une demande
- *Les 3 tours (activité collaborative)* : les rôles et missions du porteur de projet dans un projet transversal
- *Autodiagnostic des préférences de comportements dans la relation*
- « *Et moi, et moi et moi* » : motiver un acteur majeur à contribuer à un projet
- « *Savez-vous pitcher* » : s'entraîner à présenter un projet en 2 minutes
- *Jeu des alliances* : savoir construire des coopérations à long terme et les préserver
- *La négo* : négocier gagnant/gagnant dans une situation en tension
- *Le nouveau projet (cas)* : comment définir la bonne stratégie selon le positionnement des acteurs
-