

# PROGRAMME DE FORMATION

## PROFESSIONNALISER LE LIEN ET LE LIANT DE LA COHESION D'EQUIPE

### Intra-entreprise

#### Itinéraire pédagogique / Contenu

---

**1ère JOURNÉE** : Approfondissement des fondamentaux 7h  
**2ème JOURNÉE** : Renforcer la cohésion 7h

#### Moyens techniques et pédagogiques

---

- Salle de formation équipée de tables, chaises, caméra et paper-board
- Documents pédagogiques (apports théoriques, outils et exercices) regroupés dans un classeur remis à chaque participant.

#### Moyens d'encadrement

---

**Sandrine ESTEREZ**,  
Gérante du cabinet Ranger Consultants / Vivance Formations  
- Titulaire d'un BTS forces de ventes  
- 20 ans d'expérience dans les systèmes de management  
- Consultante, formatrice depuis 2007

Co-animateur : **Josselin Disdier** circassien

#### Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

---

- Feuilles de présences signées des stagiaires et du formateur par demi-journée
- Evaluation / test de validation des acquis / questionnaire de satisfaction / certificat de réalisation

#### Organisation et fonctionnement

---

- **Type de formation** : action de formation
- **Durée totale** : 2 journées de 7h soit 14h
- **Nombre de participants** : 5 à 8

#### Coût global

---

Pour une durée de 2 jours en Intra - Entreprise :  
**3 600 €HT soit 4 320€ TTC / JOUR**

**Coût pédagogique : 3 600 €HT soit 4 320€ TTC**

#### OPTION LOCATION DE SALLE PAR RANGER CONSULTANTS

**Frais de formateur** : frais animateur + location de salle  
fixés forfaitairement à **60€ HT soit 72€ TTC / personne**  
**Frais de repas et de pauses des participants** : **30€ HT soit 36€ TTC / personne**  
(Si hébergement, l'Entreprise négocie directement avec l'hôtel.)

#### Contact Ranger Consultants Vivance Formations

Sandrine ESTEREZ- 05 46 44 96 77  
[sandrine@groupe-vivance.com](mailto:sandrine@groupe-vivance.com)

#### Public

- Dirigeants
- Personnels d'encadrement
- Toute personne en lien avec les clients/fournisseurs

#### Prérequis

- Avoir suivi l'un des cursus  
Professionnaliser l'art de manager par la communication objective ou Professionnaliser l'art de négocier par la communication objective ou Professionnaliser la communication objective

#### Objectifs pédagogiques

- Acquérir des outils pour communiquer objectivement
- Adapter son écoute et gérer le langage
- Gérer les conflits interpersonnels
- Acquérir et Appliquer les outils permettant d'être dans sa responsabilité
- Faire confiance, se faire confiance
- Développer la cohésion
- Faire passer un message clair
- Acquérir des outils pour donner des consignes sans imposer : fédérer
- Identifier l'importance de la transmission : confiance et lâcher prise

#### Lieux, dates, horaires

**Dates** : A DEFINIR

**Lieux** : A DEFINIR

**Horaires** : 8h45 / 12h45 – 14h / 17h (soit 7h/jour)

#### Accessibilité aux personnes handicapées

Ranger Consultants peut proposer des aménagements techniques, organisationnels et pédagogiques pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap.

99% de nos stagiaires satisfaits, 100% recommandent nos formations\*

\*Source issue des évaluations de 242 stagiaires