

# MOBILISER SON ÉQUIPE PAR LA STRATÉGIE DES ALLIÉS

**Public:**

-Direction, Equipe de Direction et Managers d'entreprises.

Durée : 2 jours

## OBJECTIF

**. Obtenir l'adhésion et la mobilisation de son équipe pour avoir de meilleurs résultats**

## PROGRAMME

- **Analyser** une relation et utiliser les diagrammes sociaux dynamiques pour positionner vos partenaires.  
Les attitudes possibles des partenaires
  - Par rapport au manager
  - Par rapport à un projet ou un point d'applicationDéfinition des diagonales, des lignes bleues et des lignes rouges de vos projets  
Les typologies des partenaires
- **Connaitre** les règles essentielles de comportement.  
Les 9 règles du comportement de la stratégie des Alliés.  
Le « jeu du pousse-pousse »
- **Identifier** et pratiquer trois modes basiques de management.
  - Descriptif, Avantages et inconvénients
  - Les attitudes de base
- **Elaborer** un plan d'action pour mettre en œuvre la stratégie des alliés dans votre entreprise / service.
  - Préparation de plans d'actions opérationnels à mettre en place dès le lendemain

## DYNAMIQUE ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Exposés théoriques, démonstrations et applications pratiques avec partage des apprentissages en groupe.  
L'ensemble se déroule dans une dynamique de groupe positive, valorisant l'expression de chacun.

Un livret complet reprend de manière claire et concise l'ensemble des contenus de cette formation.

Des fiches techniques et des outils opérationnels.

