



Programme de formation

TEAM MANAGEMENT SYSTEMS®

Tirez parti du génie de vos collaborateurs
Développez une équipe à haute performance

I. OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION :

- Permettre aux participants de comprendre leur propre préférence dans le travail et de développer leurs forces dans le domaine du leadership et du travail en équipe.
- Acquérir des outils de diagnostic et de développement de ses capacités de coordinateur d'équipe.
- Maîtriser un modèle qui permet à chaque responsable de tirer le meilleur parti des aptitudes de ses collaborateurs et de maîtriser les principes de fonctionnement et de motivation de l'équipe.

II. PUBLIC CONCERNÉ :

Ce séminaire est destiné à :

- **toute personne amenée à animer, motiver, mener des hommes vers l'atteinte des objectifs professionnels.**
- toute personne orientée vers l'activité de relation de communication, de vente et de négociation.

III. CONTENU DE LA FORMATION :

1^{er} jour :

- **Identifier les préférences dans le travail**

- Interaction : Introversi-Extraversi
- Information : Pratique-Créatif
- Décisions : Analytique-basé sur les Convictions
- Organisation : Structuré-Flexible
- Le modèle des fonctions dans le travail
- Les huit fonctions remplies par les équipes hautement performantes
- La loi des 3 P (Préférence, Pratique, Performance)
- Modèle des fonctions dans le travail
- Le modèle de la " Roue TMS "

Exercices d'évaluation





- **Analyse de son propre profil " TMS "**

- Sa propre préférence dans le travail
- Comment communiquer avec les créateurs-innovateurs
- Comment communiquer avec les explorateurs-promoteurs
- Comment communiquer avec les évaluateurs-développeurs
- Comment communiquer avec les propulseurs-organisateurs
- Comment communiquer avec les finalisateurs-producteurs
- Comment communiquer avec les supporteurs-mainteneurs
- Comment communiquer avec les conseillers-informateurs

Exercices d'évaluation

2^{ème} jour :

- **Modèle des équipes hautement dynamiques**

- Résumé des rôles au sein de l'équipe
- Les huit profils de la « Roue TMS »
- Les seize sous-secteurs de la roue TMS
- La fonction de coordinateur et leurs compétences
- Ce que font les coordinateurs - compétences correspondantes

Exercices d'évaluation

- **Pratique d'identification des cas**

- Modèle « P.A.S.S.E. » pour la résolution des problèmes
- Compétences de coordination auto-évaluation
- Application à la vente et à la négociation
- Questions - réponses

Exercices d'évaluation

IV. LES MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Document pédagogique sur clé USB à fournir- Profil TMS

V. LES MOYENS D'ÉVALUATIONS :

- Tests réguliers de contrôle de connaissance

VI. SANTIONS : Attestation de formation

VI. L'ENCADREMENT :

Animateur : Jérôme CHIDHAROM – Formateur accrédité en T.M.S.

VII. DURÉE : 2 jours – 14 heures

VIII. COÛT :

- 1250,00 € par personne comprenant les documents pédagogiques – un profil TMS®. (Hors frais de repas)
(non assujetti à la T.V.A.).

