

La formation pour la Certification à Kalliance[®] le Jeu est de trois jours.

Elle est destinée aux professionnels de l'accompagnement collectif en organisation qui souhaitent :

- ✓ Intégrer une approche innovante dans leurs interventions
- ✓ Avoir un outil d'intervention et de diagnostic d'équipe.

Finalités de la formation

- ✓ Permettre à chacun d'acquérir le savoir et le savoir-faire nécessaire pour utiliser d'une manière autonome Kalliance[®] le Jeu comme outil marketing dans sa pratique professionnelle.
- ✓ Développer les compétences d'utilisation du jeu pour le diagnostic d'équipe et des interventions de type Teambuilding, cohésion d'équipe et séminaire.

Objectifs de la formation

- ✓ Intégrer les concepts de management d'équipe
- ✓ Maîtriser le déroulement et l'animation du jeu
- ✓ Aborder les actions marketing liées au jeu

Objectifs pédagogiques

- ✓ Intégrer les concepts de dynamique de groupe selon les théories de Tuckman, Lenhardt, Schutz et Berne, et leur déclinaison selon le modèle des cinq Univers de Kalliance[®] : Coopération, Communication, Leadership, Vision, Qualité de Vie au Travail.
- ✓ Acquérir les méthodologies pratiques d'animation du processus du Jeu, et s'entraîner à faire émerger le diagnostic de l'équipe.
- ✓ Etre capable de prendre en compte et observer les interactions des membres de l'équipe pendant le déroulement du Jeu, pour affiner le diagnostic.

Programme de formation

Jour 1

Acquérir les principes de la dynamique de groupe :

- Inclusion et règles de sécurité
- schéma de structure du groupe : chapeau mexicain, à quoi sert-il et comment l'utiliser dans le diagnostic
- structuration du temps comme élément d'analyse

Intégrer les stades de développement de l'équipe :

- théories de Tuckman, Lenhardt, Schutz et Berne
- modèle de développement d'équipe Kalliance : constituer, ajuster, cadrer et performer
- les processus de restitution possible

Partager les représentations des 5 univers majeurs du management :

- Définir les univers du leadership, de la coopération, de la communication, de la vision et de la qualité de vie au travail.
- Préciser ce qu'ils signifient pour nous, et quel sens ils ont dans le diagnostic.

Jour 2

Poser la présentation du jeu d'équipe Kalliance

- les règles du jeu
- processus d'animation du jeu et pourquoi on l'anime ainsi
- entretien préalable avec le leader ; à quoi sert cet entretien ?

Préconiser les mises en situation :

- questions réponses et multiples styles de réponses
- résultats et mise en camembert
- restitution sur les résultats de l'application
- différents modes possibles d'animation

Préciser les nuances sur le diagnostic final :

- influences
- processus de communication – verbal et non-verbal
- observation des choix des univers

Réaliser le rendu du diagnostic à partir des :

- résultats générés par l'application ; comment filtrer le résultat si besoin ?
- observations et processus de la dynamique du groupe
- modes de fonctionnement de l'équipe durant le jeu

Jour 3

Aborder les fondements du marketing du jeu en lien avec l'identité de chacun :

- comment le vendre ?
- quels médias ? quels argumentaires ?
- ateliers de pratiques personnalisés

Expérimenter l'animation du jeu :

- découverte des processus à multiples dimensions
- stratégies d'animation pour maîtriser différentes tailles de groupes

Pratiquer l'animation du jeu à tour de rôle

Certification