

Séminaire team building intra-entreprise Tirer dans le même sens en exploitant nos différences *La carte mentale des décideurs*

Les cartes mentales sont indispensables à la pensée et à l'action humaine.

Disposer d'un référentiel comportemental
pour mieux prendre en compte toutes les dimensions de l'entrepreneuriat

Modalités		Lieu
4 sessions de 2 heures	Séminaire intra-entreprise	Visio-conférence zoom

animé par Olivier du Merle

Auteur de *Complexité de la performance individuelle*, l'Harmattan 2010
et *Cerveau, communication et management*, Liaisons 2005.

L'objectif de ce séminaire dans une perspective de favoriser la cohésion d'une équipe (team building) est de procurer aux participants décideurs un outil comportemental très opérationnel tant sur le plan de l'intelligence relationnelle que dans les domaines décisionnels et stratégiques.

Ce séminaire présente le référentiel mental RADHAR qui prend en compte, dans une vision globale, l'ensemble des paramètres concernés, stratégique, financier, opérationnel et humains, nécessaire pour piloter une entreprise dans un environnement complexe.

L'inventaire de personnalité RADHAR entrepreneur de chaque participant, réalisé préalablement à la session de formation, est le support leur permettant de se situer par rapport au référentiel présenté et d'identifier les domaines qui ne leur étant pas naturels mériteraient d'être plus consciemment pris en compte. Le profil RADHAR équipe, synthèse des profils individuels des partenaires, permet d'aborder l'équipe comme un tout.

Ce séminaire doit contribuer à la consolidation d'une intelligence collective au sein de l'équipe, à accroître l'efficacité du groupe en facilitant la communication entre les partenaires et en appréhendant l'entreprise dans toute sa complexité suivant une perspective à 360°.

Public : entrepreneur, décideur et manager

Programme du séminaire

1. Pour un référentiel commun à tous les partenaires, la grille de lecture RADHAR, un outil à la fois simple pour être exploité au quotidien mais subtil pour faire face aux situations complexes auxquelles un décideur est confronté.
2. Apprendre à identifier le profil de ses interlocuteurs
3. Exploitation du référentiel RADHAR pour optimiser les aspects relationnels : communication interpersonnelle, conflit, négociation, marketing et vente.
4. Approche du management à 360° : prise de décision, motivation, leadership, gestion des connaissances
5. Réflexion sur le profil de l'équipe. Complémentarités et divergences entre les partenaires.

Conditions financières	Inscription - Règlement
Prix défini en fonction du nombre de participants	contact@radhar.fr

OLIVIER DU MERLE

N° SIREN : 340 762 277

DISPENSE D'IMMATRICULATION AU REGISTRE DU COMMERCE ET DES SOCIÉTÉS (RCS) ET AU REPERTOIRE DES MÉTIERS (RM)
25, rue Moxouris – 78150 Le Chesnay