

# DÉVELOPPER SON INTELLIGENCE COLLECTIVE ET LA COOPÉRATION AU SEIN DES ÉQUIPES

Comprendre les leviers de l'intelligence collective et leur impact sur la performance commerciale, développer des comportements favorisant coopération, confiance et co-responsabilité, animer des interactions productives entre profils différents, gérer tensions et désalignements internes, et créer une dynamique d'équipe orientée résultats, apprentissage et innovation.

## PROGRAMME

### 1.COMPRENDRE LES FONDEMENTS DE L'INTELLIGENCE COLLECTIVE

Définir l'intelligence collective et ses conditions d'émergence

Modèles Levy & Woolley, notion de "Collective IQ", Collective Intelligence Grid.

Identifier les comportements qui stimulent ou freinent la coopération  
Auto-évaluation individuelle et observation d'équipe, Team Reflexivity Model.

Construire un climat de confiance et de sécurité psychologique

Amy Edmondson's Model, pratiques d'écoute, respect et inclusion, rituels de confiance et de reconnaissance mutuelle.

### 2.DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES RELATIONNELLES COLLECTIVES

Communiquer efficacement au sein d'une équipe commerciale

CLEAR Framework (Clarity, Listening, Empathy, Alignment, Respect).

Communication Canvas.

Favoriser la co-construction et la prise de décision partagée

Decision Grid, Consensus Building Process, arbitrage constructif et validation collective.

Stimuler la créativité et l'innovation commerciale par le collectif

Design Thinking Collaboratif, brainstorming inversé, Co-Creation Playbook.

### 3.GÉRER LES TENSIONS ET DÉSALIGNEMENTS INTERNES

Identifier les sources de désaccord dans une équipe

Conflict Dynamics Profile, observation des signaux faibles, Team Tension Radar.

Transformer les conflits en leviers d'amélioration

Non Violent Communication (NVC), médiation collaborative, Reframe-to-Resolve Approach.

Maintenir l'énergie collective et l'engagement dans la durée

Feedback collectif positif, ancrage sur les succès, Team Energy Loop.

### 4.ANCRER LA CULTURE DE LA COOPÉRATION DANS L'ORGANISATION

Créer des rituels et outils favorisant la coopération durable

Réunions "Learning Loop", rétrospectives d'équipe, co-développement, Collaboration Dashboard.

Développer un leadership collaboratif

Servant Leadership, responsabilisation collective, partage du pouvoir et de la reconnaissance.

Ancre les apprentissages dans le quotidien de l'équipe

Plan d'action collectif à 90 jours, Team Agility Roadmap.

RÉF.:SK-IC

DURÉE

2 Jours

#### CIBLE

Commerciaux B2B et Grands Comptes, Managers Commerciaux, Key Account Managers, Directeurs de Business Unit.

#### PRÉREQUIS

Toute personne travaillant en équipe pluridisciplinaire.

#### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les leviers de l'intelligence collective et leur impact sur la performance commerciale.
- Développer des comportements favorisant la coopération, la confiance et la co-responsabilité.
- Savoir animer des interactions constructives et productives entre profils différents.
- Gérer les tensions et désalignements internes dans les équipes commerciales et Créeer une dynamique d'équipe orientée résultat, apprentissage et innovation.

#### PÉDAGOGIE

- Approche expérientielle : ateliers collaboratifs, exercices de co-création, jeux de coopération.
- Méthodes participatives : simulation de décisions d'équipe, feedbacks 360°.
- Apprentissage collectif : dynamique d'équipe, co-développement et intelligence émotionnelle de groupe.
- Coaching collectif : accompagnement sur la posture de coopération et d'écoute active.

FORMAT : PRÉSENTIEL

pour savoir les dates des sessions, tarif, procédure d'inscription et autres détails, merci de nous contacter >

+216 56 59 9122  +33 6 68 63 2170

academy@scalepath-fsc.com