

VOUS connaissez notre pédagogie...

Connaissez-vous nos outils ?

Chaque face à face est d'abord un face à soi.

La réussite de la relation à l'autre (qu'elle soit managériale, transversale ou commerciale) implique de se connaître soi-même et de vérifier si l'autre nous perçoit de même.


Parmi une offre pléthorique **d'outils de connaissance de soi**, nos experts ont sélectionné ceux qui présentent les 3 critères suivants :

- fiabilité des résultats,
- éthique de fonctionnement,
- facilité pour transformer les constats en action.

Nous avons élaboré ce document pour vous permettre, selon vos besoins, de connaître ce choix d'outils et d'identifier leur valeur ajoutée.

N'hésitez pas à compléter cette lecture en posant vos questions à nos experts.

Les outils utilisables via Internet portent le signe .

Ceux qui portent le signe  sont transférables pour une utilisation par un expert en interne, dans votre entreprise : chaque fois que vous y êtes prêt et que les conditions sont réunies, nous vous transférons nos savoir-faire pédagogiques. Vous permettre d'acquérir plus de valeur ajoutée est le gage de confiance et la condition pour que nous puissions ensemble bâtir des partenariats réussis.



Détecter et développer les “hauts potentiels” :

mobilisation des talents / accompagnement des cadres stratégiques / aide à la décision (évolution, promotion, détection, recrutement) / développement d'une compétence comportementale / évaluation par rapport à une fonction cible

eGoPrism® est un outil de développement professionnel d'aide à la décision, réservé plus spécialement aux cadres dirigeants et hauts potentiels.

Il permet de restituer l'autoportrait d'un individu analysé au travers de 12 potentiels clés liés aux enjeux des comportements humains dans l'entreprise.

eGoPrism® permet de comprendre ses propres repères de fonctionnement, de mieux décoder ceux des autres, de les faire évoluer et de rendre plus efficace ses relations avec les autres ainsi qu'avec son environnement.



MODE

- la personne répond au questionnaire via Internet ;
- Altedia Dynargie édite un rapport riche et structuré qui permet de comprendre comment s'exprime chaque potentiel et comment leur corrélation impacte notre lecture du monde, notre action ;
- la restitution s'effectue au cours d'une ou de deux séances individuelles de 2 heures par un expert eGoPrism® (interne ou externe à l'entreprise).

eGoPrism® est aussi un outil complémentaire de diagnostic structuré dans le cadre d'un coaching, d'un assessment, d'un bilan individuel prospectif ou encore d'un bilan motivationnel.

Développer ses ressources pour conduire le changement



eGoChange est un inventaire de personnalité ciblé sur la relation au changement.

eGoChange permet à chacun :

- de diagnostiquer son degré de réceptivité au changement,
- d'analyser ses ressources (faibles ou fortes) pour conduire le changement,
- de comprendre sa relation aux habitudes, aux obstacles, au temps dans un contexte mouvant,
- d'identifier sa propre stratégie pour faire bouger les choses.



MODE

- La personne répond au questionnaire via internet ;
- les réponses, traitées informatiquement, permettent d'élaborer son autoportrait ;
- un travail d'auto-analyse est effectué par l'individu grâce au livret qui lui est adressé.

eGoChange est utilisé comme un outil central pour les formations à la conduite de changement et les séminaires d'équipes en situation de changement.



Identifier et mieux exercer son leadership, en hiérarchique comme en latéral

180° Leadership est un outil de diagnostic de leadership d'un manager avec ses collaborateurs, d'un chef de projet avec ses équipes, d'un fonctionnel avec ses interlocuteurs.

Il permet d'identifier le style de leadership dominant, les éventuels risques de sur-management et de sous-management.

Grâce à l'analyse de la grille de résultats, l'individu sera à même d'élaborer un plan d'action précis, pour adapter son style de leadership à son type d'interlocuteur afin que celui-ci atteigne le résultat attendu.

Le répondant comprend son style de leadership et le confronte à la perception de ses interlocuteurs.



MODE

- la personne et son entourage professionnel proche (5 collaborateurs ou collègues) remplissent chacun un questionnaire via Internet ;
- elle reçoit ensuite une grille de résultats qui lui permet, grâce au fascicule de restitution, de comprendre comment elle et son entourage perçoivent son style de leadership.

180° Leadership est utilisé dans nos séminaires destinés aux managers, fonctionnels ou responsables de projet confirmés.

180° Leadership est aussi un outil complémentaire dans le cadre d'un coaching (6 mois minimum dans sa fonction).



Améliorer l'efficacité collective d'une équipe - Aider un manager à mieux se positionner au sein de son équipe et à identifier ses points de progrès

Team Profile est un outil qui permet d'identifier les modes de fonctionnement d'une équipe. Il est pertinent lorsque l'équipe veut mieux se connaître, veut progresser, veut s'agrandir ou se développer ; lorsqu'elle éprouve un problème de fonctionnement ou d'ambiance.

Team Profile provoque une prise de conscience individuelle et/ou collective et instaure un dialogue constructif entre les différents membres de l'équipe autour de 7 clés d'équipe.

Ce sont les opinions (perceptions) de l'ensemble de l'équipe qui seront à l'origine du diagnostic et des recommandations.



MODE

- chaque membre de l'équipe remplit un questionnaire qui détaille les différentes situations auxquelles l'équipe est confrontée quotidiennement ;
- le rapport des résultats détaille le profil de l'équipe selon 7 leviers indispensables à son bon fonctionnement, mais aussi ses forces, ses risques et des recommandations pratiques ;
- la restitution est dispensée par un spécialiste du travail en équipe.

Team Profile est un outil complémentaire dans le cadre d'un séminaire de management d'équipe, ainsi qu'en conduite de projet.

Mieux fonctionner... avec soi-même (développement personnel), en binôme, en équipe (cohésion d'équipe - intégration d'un nouveau membre)



Empreinte® est un outil de connaissance de soi.

Il révèle la manière dont chacun d'entre nous choisit d'utiliser ses ressources mentales pour s'adapter à l'environnement et pour résoudre les problèmes qui nous sont présentés.

Empreinte® a été créé pour procurer une authentique marque de nos préférences et de nos goûts afin que chacun puisse faire une meilleure utilisation de son potentiel, en solo comme avec autrui.

MODE

- la personne répond manuellement ou informatiquement à l'inventaire Empreinte® ;
- Dynargie édite un idéogramme coloré illustrant 13 modules représentatifs de nos principales fonctions émotionnelles et intellectuelles ;
- une restitution individuelle est effectuée auprès du répondant par un expert Empreinte® qui interprète l'idéogramme ;
- l'élaboration d'une Empreinte® d'équipe (sur la base des empreintes de chaque membre) est utilisée pour des séminaires de cohésion d'équipe.

Empreinte® peut-être utilisé aussi comme un outil complémentaire de diagnostic dans le cadre d'un coaching, d'un assessment ou encore d'un bilan motivationnel.

Etre plus efficace dans sa relation à autrui, au service de la réussite de l'équipe ou d'un projet



Grâce à une meilleure connaissance de soi, le système **Insights Discovery** apporte une aide pour communiquer de façon plus efficace avec autrui.

Le module vente permet, en particulier, de :

- connaître ses potentiels à chaque étape du process commercial et de cibler ses priorités de développement ;
- percevoir et accepter les différences de son client en matière d'attentes de motivations, pour s'adapter à son style et développer une relation performante avec lui.



MODE

- la personne remplit un questionnaire ;
- les réponses, traitées informatiquement, permettent d'élaborer *son profil personnel*.

Le système **Insights Discovery** est utilisé dans nos séminaires interentreprises "spécial commercial", où il est restitué à chaque participant.

Insights Discovery est un outil complémentaire pour nos séminaires "Stratégies relationnelles" et pour certaines actions de cohésion d'équipe.



Améliorer l'efficacité des managers

M² est un outil de diagnostic simplifié, qui permet au manager de comparer sa perception à celle de ses collaborateurs autour de grands thèmes managériaux : animation, directivité, feedback, responsabilisation...

Il permet d'avoir une première lecture, une première prise de conscience pour le manager, sur ses points forts et ses points d'amélioration.

M² peut-être utilisé pour faire un état des lieux et évaluer l'évolution de jeunes managers.

MODE

- le manager et son entourage professionnel proche (5 collaborateurs ou transversaux) devront remplir un questionnaire manuellement ;
- il reçoit une grille de résultats, sous forme de graphique lui permettant de comprendre comment lui-même et son entourage perçoivent son style de management.

M² s'inscrit dans nos séminaires management et s'utilise également en coaching.



Comprendre sa relation au temps pour optimiser son management du temps, améliorer ses relations interpersonnelles avec les autres

TEMPO repose sur la perception que l'on a de sa relation au temps dans 3 situations (d'aisance, de tension et d'idéal) donnant lieu à l'identification de 4 grandes composantes de comportements.

La définition de chaque composante détermine des comportements orientés soit vers l'action et la tâche, soit vers autrui et la relation.

Ce constat permet de visualiser des axes de développement pour optimiser son management du temps et sa relation aux autres dans un environnement professionnel où l'interdépendance et la pression du temps sont des facteurs de réussite.

MODE

- toute personne répond manuellement au questionnaire puis reporte les valeurs obtenues en vue de créer des graphiques qui détermineront son comportement dans chacune des situations. Pour chaque situation, des tendances de comportement majeures et secondaires seront identifiées ;
- un travail d'analyse personnelle sera effectué par chacun au regard des documents remis sur les 4 grandes composantes de comportements.

TEMPO est utilisé dans nos séminaires "Management du Temps". TEMPO est aussi un outil complémentaire dans le cadre d'un coaching.

Quelques références

Tous secteurs d'activité.

ADECCO • ALTADIS DISTRIBUTION FRANCE • ARCELOR • ATLANTIC • ATRADIUS • AUTOLIV
BANQUE POPULAIRE • BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE • BOEHRINGER INGELHEIM • CAAM • CALYON
• CASINO • CENTRE DE FORMATION CASINO • CEPHALON • CIC SOCIÉTÉ BORDELAISE • CREDIT AGRICOLE
• EUROPEAN SCIENCE FONDATION • FAURECIA • GENERIX GROUP • GENZYME • HAGER •
HERMES INTERNATIONAL • JANSSEN-CILAG • JOHNSON & JOHNSON • L.F.B. • LA POSTE • LVMH • LYON-
NAISE DE BANQUE • LYONNAISE DES EAUX • MONDADORI FRANCE • NOVARTIS • PFIZER • ROCHE •
SCHNEIDER ELECTRIC • SITA FRANCE • SOCIÉTÉ MARSEILLAISE DE CRÉDIT • SPIE • STADE DE FRANCE •
THIRIET • UCB • VALEO • VINCI ENERGIES • YVES ROCHER...



Dynargie

Tél. : 01 44 91 51 00
Mail : cts@dynargie.fr

www.dynargie.fr