



CIBLER · APPRENDRE · AGIR

Questionnaire de diagnostic

Nom et Prénom:.....

Entreprise et adresse de l'entreprise:.....

CONTENU DE LA FORMATION

De manière générale, qu'est ce qui vous plaît dans votre métier?

.....
.....

De manière générale, qu'est ce qui vous pèse dans votre métier?

.....
.....

D'après vous, qu'est ce qui est réellement important dans votre travail?

.....
.....

Depuis combien de temps travaillez-vous dans votre poste actuel?

- 0 à 1 an 1 à 3 ans 3 à 10 ans > 10 ans

A combien vous évaluez-vous dans votre poste actuel?

Je me sens peu compétent 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Je me sens très compétent

Quelles sont d'après vous vos principaux axes d'amélioration?

(Les questions suivantes vous permettront de préciser cette réponse à partir d'une liste de thématiques proposées)

.....
.....

Vous êtes intéressé par un accompagnement de type: Formation Coaching Je ne sais pas

En terme de Gestion d'équipe, quelles sont les thématiques importantes à traiter dans cette formation:

- Les missions du responsable d'équipe et leurs enjeux dans l'efficacité et l'harmonie d'une équipe
- Identification des personnalités des membres de mon équipe pour mieux les manager (efficacité, bien-être, motivation)
- Des outils pour adapter ma communication et mon comportement avec chacun des membres de mon équipe pour plus d'impact, de bien-être et d'efficacité
- Les différents types de management, choisir le plus adapté à chaque membre de mon équipe en fonction de leur personnalité, compétences, motivation et de mon contexte, trouver mon style de management
- Les points forts des membres de mon équipe pour une équipe plus efficace et performante
- Les moyens pour Responsabiliser, Engager et Motiver
- Délégation
- Feedbacks: pourquoi et comment faire des retours à ses collaborateurs (féliciter, remercier, faire évoluer, recadrer, oser dire)
- Gestion des conflits
- Cohésion d'équipe
- Autres (précisez):.....

En terme de Connaissance et Confiance en soi, quelles sont les thématiques à traiter dans cette formation:

- Connaissance et affirmation de soi: ma personnalité, mes schémas de fonctionnement naturels et modes de communication
- Mon sentiment de légitimité
- Mes forces, mes atouts
- Mes valeurs et mes leviers de motivation
- Mes points de vigilance et mes axes de développement
- Me définir des objectifs ambitieux et réalistes
- Gestion du stress
- Gestion de mes émotions, Intelligence émotionnelle
- Autres (précisez):.....

Siège social: 4 allée du Dr Lejzer Ludwik Zamenhof - 31100 Toulouse

Tel: 07 54 37 34 63 - courriel: isabellecaule@monequipeetmoi.com

SIREN: 880 226 154 - activité prestataire de formation déclarée sous le n° 76311072931

TYPE-GENE01-QBPAv03

Créé le 06/05/2024

Mis à jour le 03/09/2024



CIBLER · APPRENDRE · AGIR

Parmi les thèmes supplémentaires ci-dessous quels sont ceux à traiter dans la formation?

MANAGEMENT D'ÉQUIPE

- Préparation et tenue d'un entretien de recrutement
- Préparation et tenue d'un entretien annuel, fixer des objectifs
- Définition et défense d'une politique salariale (augmentation, primes, incentives...)
- Préparation et tenue d'un entretien de recadrage
- Accompagnement du changement
- Préparation et animation de réunions efficaces

RELATION ENTRE ASSOCIÉS

- Quelques clés pour savoir si je peux m'entendre avec un associé/collaborateur potentiel
- Préparation et tenue d'un entretien avec un potentiel futur associé/collaborateur
- Connaissance entre associés : points forts et complémentarités pour optimiser mon association/collaboration
- Ma place dans une association/collaboration existante
- Gestion sur la durée la relation avec son associé/collaborateur
- Gestion des conflits

RELATION PATIENTÈLE/CLIENTÈLE

- Amélioration de l'Accueil, du Conseil-Santé et/ou de la Vente
- Une communication adaptée aux différents types de personnalités client/patient
- Développer une communication empathique et bienveillante avec le patient/client, base de la confiance
- Outils pour évaluer l'engagement du patient sur sa pathologie et s'adapter pour lui fournir un Conseil adapté permettant d'améliorer l'efficacité des soins
- Réaction face à un client mécontent
- Les différents types de motivation Patient/Client: les identifier pour développer les arguments qui parlent au patient/client, utiliser l'Intérêt pour l'Autre
- Traitement des objections
- Développement de la vente additionnelle
- Réaction face à un client mécontent

CHEF D'ENTREPRISE

- Clarification de mes projets
- Outils pour prioriser mes tâches
- Outils pour structurer et conduire mes projets
- Entretien de ma motivation
- Gestion du temps
- Gestion du stress
- Prise de parole en public
- Importance et moyens pour bâtir ma vision pour mon entreprise

ORGANISATION

Etes vous plutôt intéressé par une formation en groupe pour plusieurs personnes de votre entreprise ou par une formation en individuel? Groupe Individuelle

Les formations en Individuel sont composées de plusieurs séances d'1h à 2h en distanciel (vidéoconférence). Sur Toulouse et ses environs, le même format en présentiel dans vos locaux est possible.

Quel format préféreriez-vous? Distanciel Présentiel

Quelles sont vos contraintes d'organisation de la formation ? (ex: jours, horaires, lieu...)

.....

Envisagez vous de faire appel à un organisme financeur pour financer tout ou partie de cette formation? Oui Non

Si oui, lequel.....

Autres remarques ou demandes que vous souhaiteriez porter à la connaissance du formateur:

.....

Envoyez ce questionnaire à isabellecaule@monequipeetmoi.com ou prenez rendez-vous au 07 54 37 34 63

Siège social: 4 allée du Dr Lejzer Ludwik Zamenhof - 31100 Toulouse

Tel: 07 54 37 34 63 - courriel: isabellecaule@monequipeetmoi.com

SIREN: 880 226 154 - activité prestataire de formation déclarée sous le n° 76311072931

TYPE-GENE01-QBPav03

Créé le 06/05/2024

Mis à jour le 03/09/2024