

Présentation générale

Introduction

Nous sommes animateurs-coachs.

Nous proposons de concevoir et d'animer tout ou partie d'un séminaire, d'une convention ou d'un événement d'entreprise.

Nous sommes différents et complémentaires d'une agence événementielle, d'une agence de communication.

Nos interventions sont originales, à fort impact et professionnelles. Elles joignent l'utile à l'agréable tout en étant au service de votre rencontre.

Le résultat : les participants ont la réelle impression d'avoir progressé, sans effort et dans la détente.

Là réside notre réelle valeur ajoutée.

Le **teambuilding**, dans le vrai sens du terme...

Serena-Team a pour but d'aider les entreprises à développer leur activité, en conciliant les caractéristiques du marché, le bien-être de leurs forces vives et la nécessaire rentabilité.

Serena-Team

Notre vocation : *aider vos équipes à atteindre vos buts*

Nous accompagnons les groupes de toute taille (de 6 à 600 participants) depuis de nombreuses années, dans le monde entier.

Interventions chez :

EADS – GFK – Thalès – Société Générale – SAS – Legrand – Bic – Mölnlycke – Sagem – Arcelor – Audi – France Télécom – GPA Assurances – Orange – Générale des Eaux – Danone – EdF – UPM Kymmene – Sonepar – Géodis – Ikéa – Laboratoires FujiFilm – Essilor – Vinci – Louis Vuitton – L'Oréal ... , ainsi que dans des PME/PMI et des collectivités territoriales.

par des actions de type « formation », « convention » et « événement ».

La démarche

- *Deux mots clés : **ACTIF** et **PARTICIPATIF***
- *pour retrouver et renforcer la satisfaction inhérente à chacun de faire partie d'un groupe efficace, comprendre comment faire du quotidien une circonstance de réussite et de progrès.*

Les moyens :

choisis en fonction des circonstances

- *des activités à fort impact, proposant des challenges motivants*
- *une méthodologie d'accompagnement, mettant les personnes aux commandes de leur progression*
- *des outils de mise en situation, les conduisant à se voir fonctionner*
- *un questionnement de type coaching, où les réponses sont apportées par les participants pour les participants*

Trois principes clés

- *pas de **piège***
- *pas de **hasard***
- *pas de **jugement***

Nos valeurs :

Humanisme : Le savoir-faire est inutile sans le savoir-être.

Pragmatisme : La théorie ne vient qu'en complément du concret.

Convivialité : Le travail en collaboration ou en équipe est source de progrès pour chacun.

Nos intervenants :

Expérimentés : ils proviennent tous du monde de l'entreprise et y ont évolué pendant plusieurs années. Ils bénéficient d'une forte expérience terrain.

Professionnels : ce sont des spécialistes de l'animation de groupe.
Leur outil principal : la communication.

Sympathiques : au-delà de ce qualificatif subjectif, ils insufflent au séminaire ou à l'événement un esprit de plaisir et de détente.

Champs d'intervention

Serena-Team est spécialiste de la simulation d'entreprise¹ et de la formation par l'action et l'expérience.

Des activités spécialement conçues

- mises en œuvre depuis plus de 20 ans
- dans le monde entier
- pour les plus grands groupes français et internationaux

Quelques thèmes

Communication et Relations

- Cohésion, Transversalité et Synergie
- Communication et création de valeur
- Savoir-Faire & Savoir-Être
- Collaborateur ou ... Partenaire ?

Organisation et Productivité

- Communication et Réactivité
- Conduire un projet en équipe
- L'organisation au service du client

Teambuilding

- Développer son leadership
- Apprendre à progresser en équipe
- Coacher ses collaborateurs
- Motiver les équipes

Efficacité Commerciale

- Travailler en réseau
- La Relation Client-Fournisseur
- Transformez vos techniciens en Vendeurs

Culture générale

- Rentabilité et motivation : *Finance pour non-financiers*
- Le pouvoir dans l'entreprise

Pour des actions de communication interne ou de formation :

- Coaching
- Accompagnement de comité de direction
- Séminaire d'intégration
- Développement de réseau
- Accompagnement de fusions-acquisitions et réorganisations
- Séminaire de dynamique d'équipe
- Constitution et accompagnement d'équipe-projet
- Conventions commerciales
- Conventions de managers
- Événement d'entreprise
- Kick-off
- Fêtes de fin d'année,

¹ **Simulation d'entreprise** : mise en situation, dans laquelle les participants sont "transportés" dans un autre univers, reproduisant de façon détournée, un aspect de l'entreprise. Ceci a pour effet de les couper de leur environnement quotidien, de leur offrir une situation de détente ou de « stress positif », et de les rendre complètement disponibles et ouverts. Le contexte proposé est dépourvu de tout "danger", favorisant de ce fait l'implication. Si le cadre fait appel à l'imaginaire, le déroulement fait agir les personnes. Elles manipulent des objets réels, elles réfléchissent, s'organisent, décident.

Une bonne simulation d'entreprise ne fait jamais appel au hasard : des équipes sont constituées, qui ont toutes les mêmes ressources matérielles au début. À l'arrivée, certaines auront réussi mieux que d'autres. De toute évidence, leur succès sera dû à leurs capacités individuelles et collectives, et aux comportements qui ont fait la différence. Ce simple fait est en lui même source d'enrichissement.

Remarque : il ne s'agit pas de jeux de rôle. Cela s'adresse aux individus pour eux-mêmes et non pour leur fonction, leur activité, leur expérience. Une simulation d'entreprise rassemble toutes sortes de participants, au-delà des « organigrammes ». C'est, par nature, une solution originale pour rompre les habitudes et insuffler un esprit novateur. C'est une circonstance mémorable, où les participants prennent le temps de « faire autrement », pour mieux connaître leur mode de fonctionnement individuel et collectif et en tirer profit.

Méthodologie

Nos prestations s'appuient sur la mise en œuvre d'outils ludo-pédagogiques, véritables GÉNÉRATEURS et ACCÉLÉRATEURS de prise de conscience.

Ils créent les circonstances d'un apprentissage accéléré et concret, destiné à mettre en œuvre des améliorations concrètes au quotidien.

Un accompagnement en 4 étapes

Un résultat spécifique à chaque étape

ÉTAPES	Résultats
Déclencher l'INTENTION	
1 ACTION Simulation d'entreprise (De 30 mn à 2h ou plus)	Les participants ont vécu une expérience commune "ici et maintenant", qui va servir de référence.
2 ANALYSE EN ÉQUIPE Débriefing (15 à 30 mn)	Chacun s'exprime sur ce qui vient de se passer et expose son point de vue.
PARTAGE EN PLÉNIÈRE (1 h à 1h 30)	Ensemble, les participants dégagent des principes d'efficacité : que faut-il pour mieux travailler ensemble ?
Passer à l'ACTION	
3 TRANSPOSITION (Une demi-journée à une journée et demie)	Ils examinent ensuite comment concrètement appliquer cela à leur quotidien : le service, l'agence, l'atelier, l'entreprise, et comment s'impliquer.
4 SUIVI (Quelques semaines plus tard)	C'est l'occasion de faire le point, valoriser les résultats obtenus et définir de nouveaux axes de progrès.

Un outil extrêmement utile consiste, dans certaines circonstances, à réaliser un audit préalable. Ceci est présenté page suivante.

Les outils pédagogiques et d'animation

(voir aussi en annexes)

Audit humain

Une démarche hors de l'ordinaire

Cet audit intervient en amont d'un projet d'accompagnement. *Si vous avez un doute sur l'efficacité de la synergie dans vos équipes, cet audit humain permet de l'expertiser, pour connaître les réels obstacles (qui ne sont pas forcément ceux que vous imaginez) et pour déterminer l'outil opportun qui peut réellement vous aider.*

Comme tout audit, il a pour but d'identifier les besoins réels des intéressés.

Mais en fait, il va bien au-delà. Il ne s'agit pas simplement de questions classiques permettant de cerner la situation.

Grâce à un questionnaire issu d'une méthodologie éprouvée et affinée "sur le terrain", chacun est amené dès cette première étape, à réfléchir à son fonctionnement propre. Il n'est pas rare que des prises de conscience se produisent durant l'entretien individuel !

C'est ainsi un moyen de mettre les intéressés en mouvement.

Qui est concerné ?

Tout groupe souhaitant prendre du recul sur son fonctionnement et désireux d'améliorer sa capacité à progresser ensemble :

- Comité de direction
- Équipe-projet
- Managers opérationnels
- Service ou département
- Toute unité dans l'entreprise

Et ensuite ?

L'itinéraire d'accompagnement est ensuite établi : séminaire d'équipe, coaching individuel, formation.

Jean-Luc MERCKX



Spécialiste de la dynamique d'équipe et de la conduite de projets

Spécialiste des simulations d'entreprise

Formation initiale : ingénieur Télécom (ENST Br 1981)

Mon approche :

- Humaniste : Le savoir-faire est inutile sans le savoir-être.
- Pragmatique : La théorie ne vient qu'en complément du concret.
- Conviviale : Le travail en collaboration ou en équipe est source de progrès pour chacun.

Animation de séminaires et conventions

Exemples :

- Développer la communication entre les services d'une PME (35 personnes), afin d'améliorer le service et l'accueil Client et Partenaires. **Réunion de 65 p.**
- Développement de la circulation de l'information entre des entités d'un même groupe industriel, pour favoriser la création de valeur. **Réunion de 350 p.**

Conception et développement de simulations d'entreprise

Exemples :

- Conception d'une simulation, *Archipel 2D*, destinée à faire découvrir et comprendre la réelle nature du développement durable et de l'état d'esprit nécessaire à sa mise en œuvre.
- Création d'une simulation d'entreprise et d'un parcours pédagogique sur le thème *Le Client au cœur de l'entreprise*. Objectif : comprendre la nécessité de partager le besoin et les attentes Client à tous les niveaux de l'entreprise, et comment modifier l'organisation



Développement de pédagogies spécifiques :

Itinéraires pédagogiques sur mesure – Conception d'exercices et d'études de cas – Rédaction des supports

Exemples :

- Développement d'une méthodologie d'accompagnement de conduite de projet (déroulement du projet et dynamique de l'équipe-projet), dans le cadre du DESS de management DHDO (Développement des Hommes et des Organisations)
- Huit études de cas pour une convention annuelle réunissant 90 cadres techniques et commerciaux.
Objectif : leur faire découvrir les compétences internes à l'entreprise, la stratégie de réponse à un Client et les composantes d'une présentation au Client.

Contacts

Jean-Luc Merckx — 01 43 66 56 23 – 06 08 48 27 87

Site : <http://www.serena-team.fr> – E. mail : info@serena-team.fr