Cycle « Mieux négocier, décider et coopérer autrement »

Atelier « Mieux coopérer »
Fiche pédagogique-programme

Organisation formée	Sessions interentreprises ouvertes aux participants de toutes organisations
Durée Format et Lieu	3 h 30 (demi-journée), le matin ou l'après-midi selon la session. Présentiel, chez TAoMA Partners (Paris 8e). Calendrier des sessions annoncé à l'avance.
Objectif professionnel	Définir, ou redéfinir, avec son équipe les bases d'une coopération efficace, de l'objectif commun aux attentes de chacun.
Objectifs pédagogiques qui seront évalués	À l'issue de la formation, les participants seront capables de : - Identifier, dans une coopération qui bloque, si la difficulté porte sur le sens (l'objectif commun), le processus (la manière de travailler ensemble) ou le contenu (les dossiers eux-mêmes) ; - Formuler un objectif commun qui prend en compte les enjeux de chacun, en distinguant le cadre qui s'impose à l'équipe de ses marges de manœuvre ; - Clarifier, entre deux personnes ou deux services, les attentes réciproques et les écarts entre elles.
Public	Dirigeants, associés, managers, DRH, toute personne amenée à travailler en équipe ou en mode projet
Prérequis et niveau	Aucun. L'atelier est autonome : il peut être suivi seul, à la carte ou dans le cadre du cycle d'ateliers « Mieux négocier, décider et coopérer autrement ». L'atelier permet d'acquérir des repères directement mobilisables. Des journées d'approfondissement peuvent être organisées à la demande sur chaque thème.
Contenu pédagogique	- Accueil, cadre de l'atelier et auto-positionnement de départ - Diagnostiquer une coopération : sens, processus, contenu. Quand une coopération bloque sur le contenu, remonter au processus, voire au sens - À l'échelle de l'équipe, poser le cadre commun : s'accorder sur un objectif commun en prenant en compte les enjeux de chacun, et situer le cadre et les marges de manœuvre de l'équipe - À l'échelle de chaque interface, préciser la coopération au quotidien : clarifier les rôles et les attentes réciproques entre deux personnes ou deux services ; exercice des attentes croisées en binômes - Étude de cas en sous-groupes, servant d'évaluation des acquis : identifier le niveau du blocage, formuler un objectif commun, clarifier les attentes réciproques ; débriefing collectif - Bilan et ouverture : règles de fonctionnement partagées et temps de régulation ; sensibilisation aux différences de fonctionnement (cultures de métier, de service, d'organisation, nationales) comme ressource pour la coopération - Évaluation des acquis
Démarche et méthode pédagogiques	Démarche active, centrée sur l'apprenant qui « agit ». Méthodes : - expositive, partage du savoir et de l'expérience de deux intervenantes, - participative, basée sur le questionnement des participants,

	- active, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants, à partir de leurs situations réelles. Approche issue de la pratique de la médiation et de la facilitation d'équipes, inspirée des travaux d'Erin Meyer pour les différences de fonctionnement.
Techniques et outils	Alternance des techniques suivantes : exposés, échanges, questions-réponses, exercices sur des cas proposés ou des situations apportées par les participants, travail en sous-groupes, quiz. Support pédagogique : présentation ppt ; trame et outils pour poser avec son équipe les bases de la coopération, remis à chaque participant.
Modalités d'évaluation	- En amont : évaluation du niveau des participants et recueil des attentes, des besoins et des situations rencontrées (questionnaire) - En cours de session : évaluation formative sous forme de questions-réponses et de débriefings des mises en situation - En fin de session : évaluation des acquis au regard des objectifs pédagogiques : quiz et exercice d'application - En fin de session : évaluation de la satisfaction à chaud
Modalités de sanction de la formation	Attestation nominative de formation
Délai d'accès	Les inscriptions ouvrent environ 6 semaines avant chaque atelier et restent possibles jusqu'au jour de la formation, dans la limite des places disponibles. Le délai d'accès varie selon la date d'inscription et le calendrier des sessions. La session peut être annulée s'il y a moins de 3 participants.
Intervenant.e.s	Atelier co-animé par : **Anne MESSAS**, Avocate associée fondatrice et dirigeante de TAoMA Partners, Médiatrice accréditée CNV (Communication NonViolente), formatrice et responsable pédagogique de TAoMA Academy, plus de 35 années d'expérience de la négociation, du contentieux et de l'accompagnement des organisations. **Estelle OSMANOVIC**, Médiatrice en entreprise auprès de comités de direction, associés et équipes. Ancienne jurist, aujourd'hui médiatrice accréditée CNV (Communication NonViolente), formée au Program on Negotiation de Harvard Law School. Elle enseigne la négociation raisonnée et la médiation collective dans le cursus certifiant de médiateurs de la CCI Campus Strasbourg, en partenariat avec l'IFOMENE, et anime un groupe international de pratique de la médiation et de la négociation.
Tarif	490 € HT par personne pour un atelier. Tarif dégressif dans le cadre du cycle « Mieux négocier, décider et coopérer autrement », sans paiement d'avance (chaque atelier est réglé au fur et à mesure) : - **Cas 1 – une personne suit plusieurs ateliers :** 2e atelier 420 € HT, 3e, 4e et 5e 350 € HT ; cycle complet 1 960 € HT au lieu de 2 450 € HT. - **Cas 2 – plusieurs personnes d'une même organisation :** inscriptions cumulées, tous ateliers confondus ; 2e inscription 420 € HT, dès la 3e 350 € HT.
Contact et référent handicap	**Mélissa CASSANET** – contact@taoma-academy.fr – 01 44 34 22 22
Date de mise à jour	**Mise à jour 10/11/2026**