

COM_Co-process

« Fluidifier la communication au sein de nos processus et entre les services, pour coopérer au quotidien »



- ⇒ « **Qui sont mes interlocuteurs, mes clients et fournisseurs internes ?** »
- ⇒ « **Quelles sont leurs attentes vis à vis de moi ?** »
- ⇒ « **Et moi, qu'est-ce que j'attends de leur part ?** »
- ⇒ « **Comment pouvons-nous concilier ces attentes et travailler mieux ensemble ?** »

Personnes concernées

Un groupe de personnes travaillant au sein du même processus

Pour le service commercial, la R&D est incapable de tenir ses délais !

Pour la R&D, les commerciaux disent toujours oui au client !

Pour la production, l'industrialisation ne tient pas compte de ses contraintes !

Pour l'industrialisation, la production ne sait pas s'adapter !

..... !

Votre contexte :

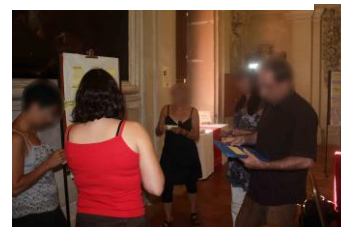
Vous percevez parfois ces difficultés ou ces signes de tensions entre les services qui pénalisent l'efficacité au quotidien.

Vous souhaitez :

- **Améliorer la coopération** entre les services et les équipes, **clarifier les rôles**, que **chacun s'approprie et respecte le processus** dans les pratiques du quotidien, favoriser **une communication fluide**, sortir des problématiques récurrentes **pour atteindre les objectifs**

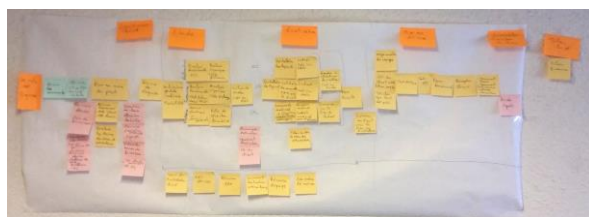
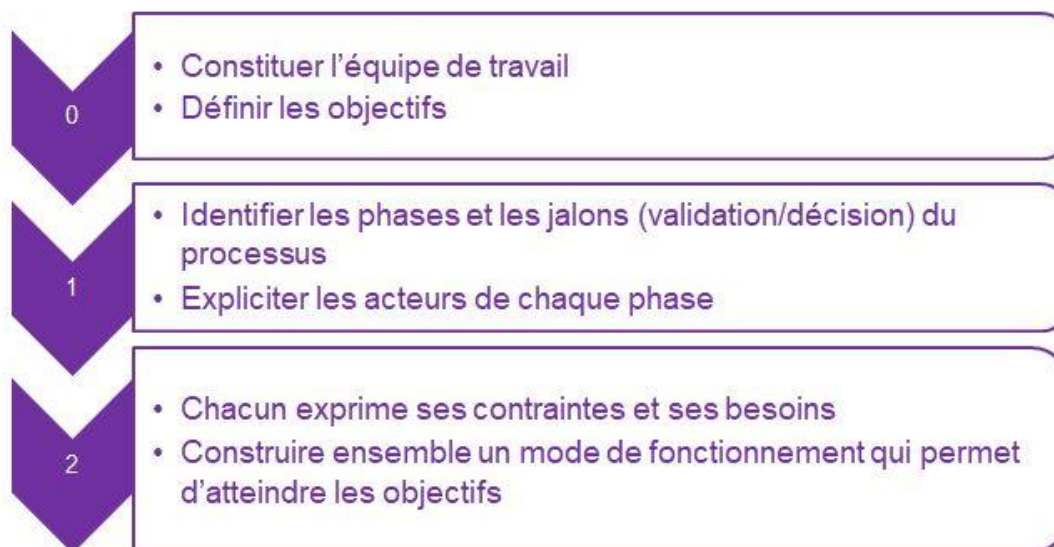
Nous vous proposons de vous accompagner dans un travail d'échanges :

- *Expliciter les objectifs communs et les missions de chaque métier*
- *Exprimer précisément ses contraintes et ses attentes vis-à-vis des autres métiers*
- *Ecouter les contraintes et attentes des autres métiers*
- *Mettre en place de nouvelles pratiques au travers d'un cadre de fonctionnement collectif*



Pour faciliter l'appropriation du processus et la coopération entre les métiers



Notre démarche :● **Les grandes phases :**

Travailler en visuel pour faciliter l'échange

Le processus précis de travail est **adapté au besoin et à la situation spécifique**.

● **Les livrables :**

- ✓ Le cadre de fonctionnement collectif
- ✓ Un visuel partagé du processus commun
- ✓ Les points à remonter pour décision

● **Les points forts**

- ✓ Un cadre protecteur permettant la bienveillance et l'écoute réciproque
- ✓ Développer l'intérêt de chacun pour les autres métiers, les autres fonctions, les autres services
- ✓ L'engagement de chacun à respecter le nouveau cadre de fonctionnement collectif
- ✓ Mettre rapidement en place des améliorations

Proposition commerciale :

Proposition commerciale personnalisée sur une base de séances de 4 heures (845 € HT par séance)

