

**Durée**

3 jours (21h)

**Public**

*Chef de projet, chargé de mission ou toute personne ayant une fonction ou un intérêt à développer des partenariats techniques ou économiques sur des territoires.*

**Prérequis**

Aucun

**Intervenante**

Florence FARGIER  
Coach professionnelle-  
Formatrice- Facilitatrice

**Lieu**

Toulouse – Paris – Lyon  
A la demande en intra

**Dates**

A définir

**Coûts**

Particuliers, indépendants, TPE : 1 050€ HT soit 1 260€ TTC  
Entreprises : 1 500€ HT soit 1 800 € TTC

**Contact**

Assistance formation  
06 47 68 99 13  
[contact@enso-consulting.fr](mailto:contact@enso-consulting.fr)

**Numéro de déclaration d'activité :**

76310890 231



## Construire des partenariats projets sur des territoires

### Contexte

Les organismes de conseil, privés, associatifs ou consulaires sont de plus en plus sollicités par les acteurs économiques ou les collectivités locales pour accompagner les projets locaux ancrés sur les territoires. Avec des cadres de référence différents, ces acteurs ont intérêt à travailler ensemble dans le cadre de partenariats collaboratifs.

### Objectifs de la formation

- Construire un cadre collaboratif et animer un groupe d'acteurs autour d'objectifs partagés
- Comprendre les différents cadres de référence et les intérêts en présence
- Maîtriser les grands principes de négociation pour créer les conditions d'une relation efficace avec les différents partenaires.
- Trouver des zones de convergences mutuelles

### Contenu et déroulé

- ✓ Inclusion, relevé des attentes et introduction
- ✓ Enjeux et objectifs des différentes parties prenantes : interdépendance des acteurs, points de convergence/divergence
- ✓ Cartographie de la synergie des acteurs : identifier les acteurs moteurs et les alliances fructueuses, déjouer les jeux de pouvoir et favoriser le mode collaboratif et itératif
- ✓ Conditions à la création de partenariats durables : principes de base du travail collaboratif, conditions d'émergence de la coopération, favoriser l'adhésion et l'engagement, clarifier les objectifs de chacun et les degrés de liberté tout en conservant la solidarité sur le projet commun
- ✓ Les bases de la négociation et de compréhension des acteurs : ne pas chercher à convaincre et mettre en mouvement par l'action, adopter une posture qui préserve la qualité de la relation

### Méthodes pédagogiques

Apports théoriques alternés avec des exercices pratiques, expérimentations des notions par des mises en situation, travail en petits groupes, interactivité des participants. Mise en valeur des talents de chaque stagiaire et proposition de points d'amélioration. Remise de supports (fiches méthodes ou fiches outils) pour favoriser l'appropriation et la reproductibilité des méthodes abordées.

### Modalités de suivi et d'évaluation

Feuille d'émargement par demi-journée  
Questionnaire de relevés des attentes et d'évaluation du contexte de chaque stagiaire avant la formation afin d'adapter le contenu  
Pendant la formation : vérification régulière des acquis intermédiaires des stagiaires par reformulation, mises en pratiques  
Questionnaire individuel de satisfaction et d'évaluation des acquis à l'issue de la formation (écrit)  
Feedbacks individuels dans le groupe (oral)