

**Découvrez le
Groupe ...**

Recherche



Accueil

- Stratégie commerciale
- Management
- Marketing opérationnel
- Nouvelles technologies
- Gestion des frais commerciaux
- Juridique

- L'interview de la semaine
- Agenda
- Toutes les interviews
- Tous les mouvements
- Toutes les news

- Mon compte e-dirco
- Nous contacter
- Infos légales
- Faire d'e-dirco ma page de démarrage

L'interview de la semaine

Rechercher une interview

François Enius
Directeur Général**Une équipe fonctionne rarement très bien s'il existe des conflits entre ses membres**

L'esprit d'équipe ne se décrète pas. Selon François Enius, directeur associé d'Absylone, spécialiste des séminaires de formation, il est le résultat d'un environnement de travail marqué par la confiance et le respect mutuel des commerciaux et du manager permettant à chacun, les meilleurs et les moins bons, de se valoriser. Un environnement que doit savoir instaurer le manager.

e-dirco : Comment perçoit-on que l'esprit d'équipe fait défaut au sein même de son service ?

François Enius : Il existe plusieurs symptômes. Le premier a trait aux résultats. Ainsi, l'absence d'esprit d'équipe se traduit rapidement par une absence d'homogénéité dans les résultats. On voit côte à côte des réussites extravagantes et des échecs cuisants, dans un contexte économique qui est le même pour tous. Ces écarts de résultats soulignent l'absence d'entraide entre les membres de l'équipe. Plus subtiles à décèler, le manque d'esprit d'équipe génère souvent des rivalités entre les membres. Dans ce contexte, certains peuvent alors prendre des positions dans le but de nuire à d'autres. Des rivalités qui vont toucher les commerciaux entre eux, mais aussi les commerciaux avec le back-office.

e-dirco : Pour développer l'esprit d'équipe, la balle est-elle finalement dans le camp du manager ou bien dans celui des commerciaux ?

François Enius : Elle est essentiellement dans le camp du manager. A lui de savoir faire naître la confiance et de susciter le respect, ce qui ne se fait pas du jour au lendemain, mais se met en place dans la durée. Au delà de cette confiance et de ce respect, le manager doit savoir mettre en valeur chacun de ses collaborateurs les uns par rapport aux autres. Au cours d'une réunion commerciale, par exemple, chacun doit avoir l'occasion de mettre « sa » réussite en valeur, y compris celui qui n'a réalisé que 40 % de son objectif. Chacun doit avoir le sentiment qu'il peut, dans un domaine particulier, apporter quelque chose à l'équipe.

e-dirco : Absylone propose des séminaires pour développer cet esprit d'équipe. Quelle est votre philosophie ?

François Enius : La tentation du consultant et conseil en formation est grande de vouloir expliquer l'esprit d'équipe par le biais du sport. Pourtant, cette vision est extrêmement réductrice. Chez Absylone, nous abordons l'esprit d'équipe comme une façon de vivre les relations humaines dans toutes les situations de la vie personnelle et professionnelle.

e-dirco : Concrètement votre intervention auprès des entreprises et notamment des équipes commerciales se traduit comment ?

François Enius : Nous avons réalisé plusieurs documentaires soulignant l'existence et l'impact de l'esprit d'équipe. L'un au sein d'un orchestre, l'autre d'un chalutier et le troisième dans les cuisines d'un grand restaurant parisien. Ces films ainsi que divers jeux réalisés en intérieur ou en extérieur nous permettent d'aborder l'esprit d'équipe et les conditions nécessaires pour l'atteindre. Pour que le séminaire modifie les pratiques, il est indispensable que toute l'équipe participe au séminaire, les commerciaux, mais aussi le manager et le back-office. Le plus souvent, je co-anime le stage avec le manager. Il récolte ainsi une partie de la réussite du stage, ce qui lui permet de perpétuer légitimement ce séminaire lorsque le quotidien a repris sa place.

Services on-line

Recrutement

Forum

Enquête

Tout savoir sur une entreprise avec societe.com

Rechercher un fichier marketing

La Newsletter d'e-dirco

En savoir plus

! CLIQU ICI[Click here to find out mo](#)