



## Outil Dynamique d'Accroissement de Cohésion d'Equipe

### Objectifs

**ODACE** vous permet de :

Analyser le bien et le mal être

Evaluer les points de tension

Mesurer l'adhésion de vos équipes à l'entreprise

Déterminer les axes d'une meilleure fédération

Définir les actions d'accroissement de la cohésion de votre équipe

### Principes

**ODACE** consiste en une analyse dynamique de votre organisation, en comparant les réponses à un même questionnaire, adapté, selon les répondants, en version «collaborateurs» et «management»

Cette comparaison met en exergue, de façon objective, les convergences, les divergences, les points forts et les points d'amélioration

### Méthodologie

A partir d'un site dédié, en quelques clics, vous personnalisez votre questionnaire, créez vos listes de participants et envoyez des accès en automatique

Le questionnaire **ODACE** comprend 8 thèmes, chacun composé de 10 questions fermées, et d'une zone de commentaires libres

Les réponses sont anonymes, ce qui en garantit l'objectivité

### Résultats

Les résultats sont disponibles en temps réel, sur le site **ODACE**

Ils se présentent sous forme de tableaux et graphiques pour les questions fermées

Sous forme de verbatim pour les commentaires

### Budget

**ODACE** est adapté au budget et à la taille de toutes les entreprises

Facile à mettre en oeuvre, il permet d'interroger tous vos collaborateurs

Rapide et simple à utiliser, **ODACE** apporte de vraies solutions concrètes et opérationnelles

Plus d'information : [www.mkform.com](http://www.mkform.com) [mk.form45@wanadoo.fr](mailto:mk.form45@wanadoo.fr) – 02 38 75 16 63



## Outil Dynamique d'Accroissement de Cohésion d'Equipe

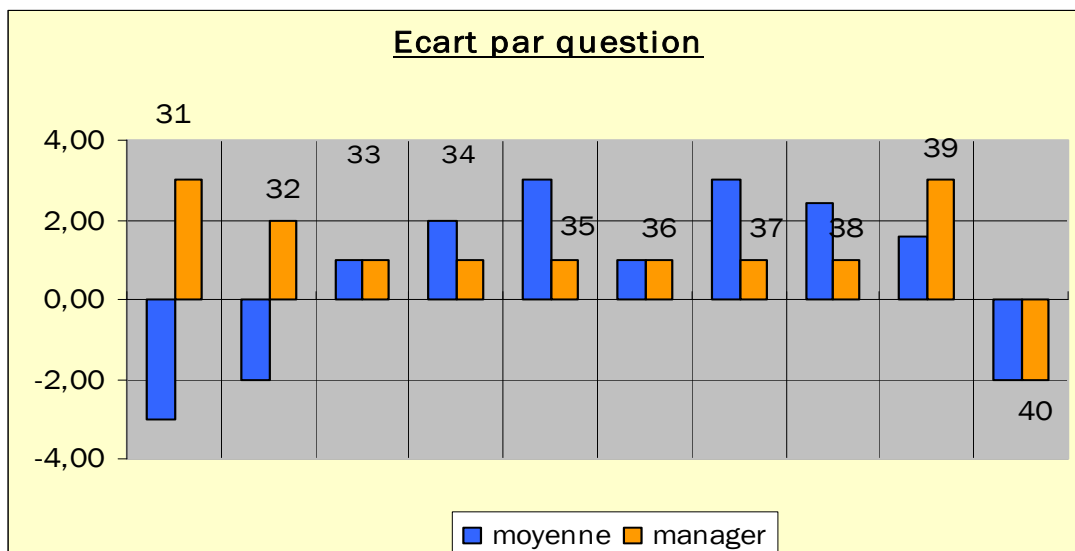
### Thèmes

Stratégie et objectifs Organisation et moyens Leadership et maîtrise Efficacité et pragmatisme	Information et communication Formation et progression Ecoute et considération Appartenance et fidélisation
---------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### Exemple de questions

Vous avez un plan d'actions formalisé, logique et cohérent avec vos objectifs  
 La délégation est réelle et son cadre bien définie  
 Votre manager sait gagner l'adhésion à ses propositions  
 Le service clients est la première règle de l'entreprise  
 L'information interne circule bien et de façon «multi directionnelle»  
 Il existe un plan de formation concerté  
 Vous vous sentez considéré(e) comme un individu (pas comme un simple «outil»).

### Exemple de résultats



# MKFORM

Marketing ■ Formation ■ Conseil

Le graphique indique clairement, en fonction des écarts d'analyse, les points d'actions de progression et leur degré d'urgence de correction.

ODACE est enregistré auprès de l'INPI sous les numéros 379380/82/83

Plus d'information : [www.mkform.com](http://www.mkform.com) [mk.form45@wanadoo.fr](mailto:mk.form45@wanadoo.fr) – 02 38 75 16 63

