

MANAGEMENT ET CHANGEMENT - 6 OUTILS POUR ANIMER LE CHANGEMENT AUPRES DES EQUIPES

COMPETENCE VISEE	Pratiquer un management crédible et efficace en situation de changement.
OBJECTIFS DE FORMATION	Prendre connaissance et s'appropriier les outils qui permettent de mettre en œuvre une posture managériale crédible et efficace en situation de changement.
PUBLIC CIBLE ET PREREQUIS	Toute personne chargée de l'encadrement et de l'animation d'une équipe, d'un service, d'un projet, / Toute personne en passe de prendre ce niveau de responsabilité. Prérequis : aucun
MODALITES ET DELAIS D'ACCES	Formation en Intra – Entreprise Inscription par l'employeur auprès de Business Strategy (Adaptation du programme sous un délai de préparation de 8 jours ouvrés)
CONTENU	<p>Présentiel</p> <p>Matin :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 – Gagner en impact sur la situation réelle : la sphère d'influence 2 – Mieux accueillir pour mieux piloter 3 – Mieux se comprendre l'autre pour augmenter la confiance : H2O <p>Après-midi :</p> <ol style="list-style-type: none"> 4 – Gagner en charisme : Les mots de vie 5 – Donner de la vision, animer les valeurs : 2VO4M 6 – Animer : TOTEM et ROSA
MOYENS PEDAGOGIQUES ET OUTILS	<p>Méthodes actives à travers l'articulation de situations d'apprentissage et de techniques pédagogiques multiples</p> <p>Etude de cas et mise en situation des stagiaires à partir de cas pratiques</p> <p>Illustration par l'exemple</p> <p>Echanges collaboratifs</p> <p>Travail sur des cas pratiques</p> <p>Possibilité d'aménager le contenu de la formation pour les personnes en situation de handicap : nous consulter au préalable</p> <p>A l'issue de la formation, une attestation de suivi de formation sera délivrée.</p>
METHODES MOBILISES ET MODALITES D'EVALUATION	<p>2 niveaux d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluation de satisfaction du stagiaire par questionnaire à l'issue de la formation • Evaluation des acquis à l'issue de la formation par Quiz

Programme de formation



ENCADREMENT DE LA FORMATION	BUSINESS STRATEGY - Grégoire Larroque – Formateur - Diplômé d'une école supérieure de commerce (EDHEC) et expert dans le domaine de la vente et du management
DUREE	7 heures réparties sur une journée
LIEU	A définir avec le client
TARIF	Selon convention n° XXXX XX XXX