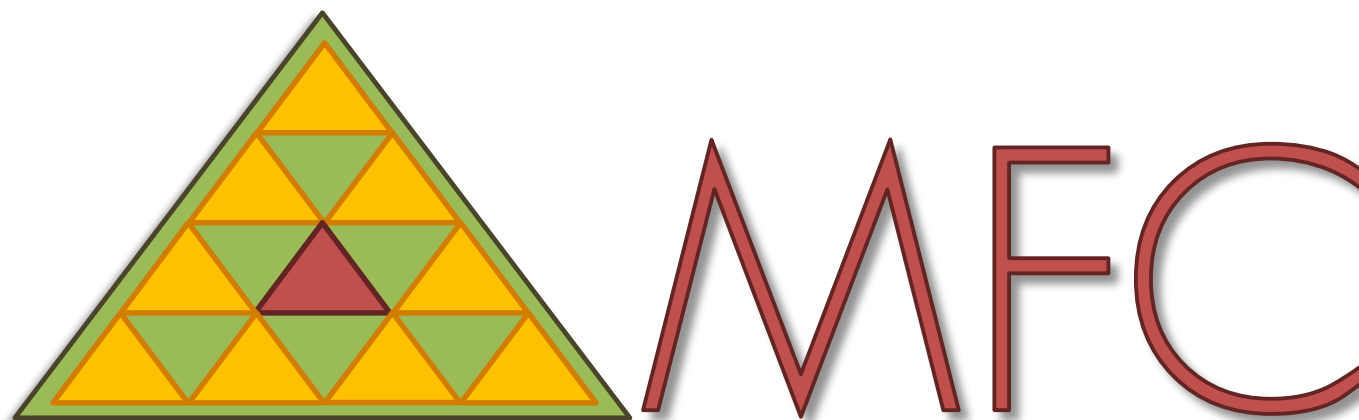




Cohérence Consultant



Inter entreprise



Cohérence Consultant
11 rue de la Gaillardière
69440 Taluyers
06 98 700 903

Benjamin.parmentier@coherenceconsultant.fr
www.coherenceconsultant.fr

CONTEXTE ET OBJECTIF DE PROGRES

La DRH de GEFCO sud-est souhaite accompagner plusieurs collaborateurs dans leurs fonctions de manager chez Gefco.

→ Pour plus de détails et les objectifs de progrès de chacun d'eux, voir leur cahier d'objectif respectif.

Cet accompagnement sera réalisé par une formation management en 6 jours avec des managers d'autres sites dans un groupe de 7 personnes maximum, suivie potentiellement d'une journée de travail en binôme avec leurs responsables hiérarchiques ou d'accompagnement individuel selon les besoins.

PLANIFICATION

Les 6 jours de formation seront réalisés en 3 modules espacés d'un mois

les mercredi et jeudi

Module 1 : 7 et 8 novembre 2018

Module 2 : 5 et 6 décembre 2018

Module 3 : 23 et 24 janvier 2019

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- **Manager leurs équipes avec bienveillance et fermeté**
- **Animer des réunions** et des entretiens individuels de qualité
- Conserver **sérénité et performance** au quotidien et dans les situations de crises
- Assurer le bien-être de l'équipe et gérer les conflits (visibles et invisibles)
- **S'organiser et organiser l'équipe** dans une démarche de satisfaction client (externe comme interne)
- **Communiquer efficacement** sur les thématiques techniques comme humaines et adapter son discours à l'interlocuteur.
- **Accompagner et développer leurs collaborateurs** au quotidien et dans leurs difficultés

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Le métier de manager est souvent sujet à des lieux communs et de tristes constatations : on serait leader ou pas. Ça ne s'apprendrait pas, et personne ne sait vraiment ce qui fait un leader... Nous n'y croyons pas : **c'est l'engagement du manager envers son équipe qui fait de lui un leader.**

Le MFC devient fournisseur de son équipe, fournisseur des ressources, des objectifs et du cadre nécessaire à son succès : c'est la pyramide inversée. Par son exemple, il fait avancer son équipe dans l'orientation client et la démarche qualité.

Ainsi établi dans son équipe, il peut devenir "homme du futur" **et piloter l'activité dans les changements et vers le progrès continu.**

Une fois ces valeurs et cette conviction ancrées chez le stagiaire, la formation lui donne les outils pour entrer dans la pratique ; outils autant issus de la pratique et de l'expérience managériale de terrain que des dernières découvertes en neurosciences.

Notre synthèse vise toujours: **simplicité, efficacité et indépendance** du stagiaire.

RÉUSSIR LE TRANSFERT DANS LA PRATIQUE

L'essentiel n'est pas de faire une belle formation, l'essentiel est que les pratiques changent. Plusieurs dispositifs sont mis en place pour réussir ce transfert dans la pratique.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Lorsque l'objectif pédagogique nécessite la mise en question des anciennes pratiques : les méthodes sont **euristiques** (de découverte) : jeux, étude de cas, travail de groupe, échanges et réflexion.
- Lorsqu'il y a de l'information ou des techniques à découvrir : les méthodes sont **affirmatives** : exposé, étude de textes, questionnaire guidé.
- Pour la mise en œuvre des nouvelles capacités, on passe aux méthodes **interrogatives** : exercices et mises en situation.

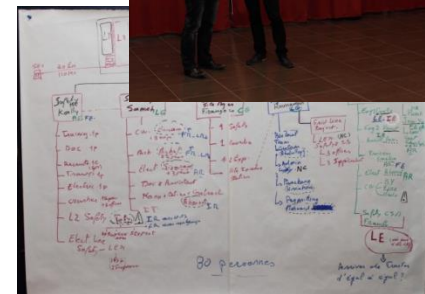
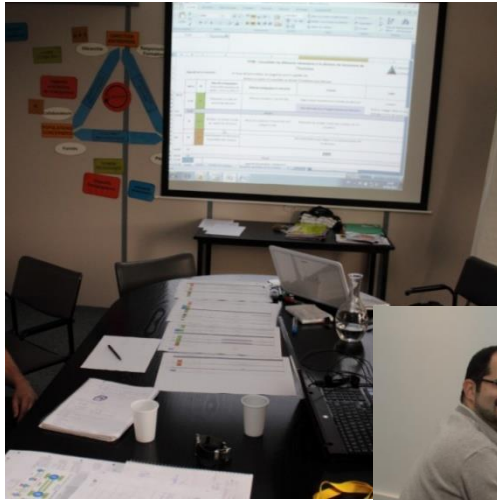
MODALITÉS D'ÉVALUATION

Comme il n'y a pas de progrès sans mesure, trois types d'évaluations sont mises en œuvre :

- **Régulation pédagogique** par des exercices pour vérifier l'atteinte des objectifs pédagogiques de chaque séquence de la formation.
- **Évaluation de l'atteinte des objectifs de formation** en fin de formation par des études de cas ou mise en situation.
- **Validation dans la pratique** faite par les hiérarchiques pendant chaque intersession et après la formation afin de vérifier l'atteinte des objectifs opératoires de changement

Le PPP (Plan de Progrès Personnel) et bilan de fin de module : Ces deux documents permettent au stagiaire de choisir des actions concrètes à accomplir pour utiliser à leur avantage les éléments vus dans chaque séquence de la formation. Le suivi et l'évaluation de ces actions sont réalisés par le N+1 (si possible) et le collaborateur lui-même.





PROGRAMME DU MODULE 1

- Le programme ci-dessous peut être amené à évoluer en fonction des besoins identifiés (par l'animateur et/ou les participants) en cours d'action
- La journée 2 est amorcée par des temps de renforcement des acquis des jours précédents.

Timing	Thèmes	Objectifs pédagogiques	Méthodes pédagogiques
Jour 1 matin	Métablan (brainstorming)	Clarifier leurs objectifs Utiliser la méthode Métablan S'exprimer au cours de la formation	Echanges - Métablan
	AIP (Attitude Intérieure Positive)	Connaître le formateur et les autres participants Présenter un exposé Comprendre l'importance de l'attitude intérieure positive	Présentation - exposé
Jour 1 après midi	Les 7 éléments du travail de qualité	Comprendre le lien client/fournisseur entre collègues Travailler dans un groupe improvisé	Active – travail en groupe
Jour 2 matin	La pyramide inversée (le rôle du manager)	Se positionner radicalement comme fournisseur de son équipe et pilote du changement Identifier le rôle des équipes de manager	Exposé - échange
	Les valeurs du manager	Identifier leurs propres valeurs Utiliser les valeurs fondamentales et motivantes pour l'être humain	Introspection - échange
Jour 2 après midi	Organisation : le tri des cartes	S'organiser dans l'urgence et la compétition	Jeu pédagogique
	Neurosciences : le cerveau reptilien	Reconnaitre et comprendre les "caractères" de reptilien En identifier les dangers dans la vie professionnelle	Exercice

PROGRAMME DU MODULE 2

- Le programme ci-dessous peut être amené à évoluer en fonction des besoins identifiés (par l'animateur et/ou les participants) en cours d'action
- Toutes les journées sont amorcées par des temps de renforcement et d'approfondissement des acquis des jours précédents.

Timing	Thèmes	Objectifs pédagogiques	Méthodes pédagogiques
Jour 1 matin	Réunion d'équipe formation	Reconstruire l'équipe formation Comprendre et prendre en compte le vécu intersession des autres stagiaires	Echanges
	L'entretien de délégation/motivation	Conduire un entretien de délégation	Exercice
Jour 1 après midi	Communication : Le jeu communiqué	Intégrer l'inefficacité de la communication à sens unique Découvrir les 4 étapes d'une communication réussie	Active - Euristique
	Entretien de félicitations	Identifier l'utilité des félicitations pour motiver	Exercice
Jour 2 matin	Les pièges du cerveau limbique	Eviter les raccourcis fautifs de notre esprit	Exercice - exposé
Jour 2 après midi	Les rouges et les verts	Conscientiser les tendances naturelles à la rivalité, le fantasme, la peur de l'autre, de l'inconnu	Active - euristique
	Une vue sur l'évolution 2	Percevoir différemment les changements Chercher le positif, l'intérêt dans toute situation d'évolution	Exposé

PROGRAMME DU MODULE 3

- Le programme ci-dessous peut être amené à évoluer en fonction des besoins identifiés (par l'animateur et/ou les participants) en cours d'action
- Toutes les journées sont amorcées par des temps de renforcement et d'approfondissement des acquis des jours précédents.

Timing	Thèmes	Objectifs pédagogiques	Méthodes pédagogiques
Jour 1 matin	Réunion d'équipe formation	Reconstruire l'équipe formation Comprendre et prendre en compte le vécu intersession des autres stagiaires	Echanges
	Neurosciences : L'échelle de bascule des modes mentaux	Reconnaître les caractéristiques des modes limbique/préfrontal Repérer leur mode mental sur une situation concrète	Exposé, introspection
Jour 1 après midi	Le jeu des cubes (objectif)	Comprendre le vécu intérieur face à des objectifs atteints ou non, compétitifs ou non	Jeu pédagogique
Jour 2 matin	Les courbes du deuil et du progrès	Découvrir la courbe du changement et la courbe du deuil	Exposé
	L'entretien de recadrage	Repérer le principe, la valeur qui est négligée et source de la dérive Mener un entretien de recadrage	Exercice
	Fait opinion sentiment	Reconnaître vérité objective/vérité subjective dans les relations	Exercice
Jour 2 après midi	TWI (Training Within Industry) et le feu	Utiliser la méthode TWI Allumer le feu comme un homo sapiens	Travaux pratiques
	Bilan de la formation le progrès continu	Confirmer leurs pistes d'amélioration	Echanges

→ **VTD** (2017 - 2018)

Organisation et animation d'un séminaire et accompagnement du Codir

→ **GEFCO** (2016 - 2018)

Formation et accompagnement des managers de la direction sud-est

→ **Geismar** (2014-2018)

Accompagnement et formation du Codir et des managers du site Stumec

→ **Ecoat** (2016)

Accompagnement et formation de l'ensemble des managers (centre de recherche et site de production)

→ **Azureva** (pour le CESI - 2016)

Formation des managers de 1^{er} niveau

→ **Siemens ICBT** (2010- 2015)

Formation de l'ensemble des managers de Siemens ICBT France sur 5 ans (200 pers)

Sur d'autres problématiques, notamment la formation et l'accompagnement des services formations, d'autres grands groupes, tel **Airbus**, **Saint-Gobain** ou **Biomerieux** nous ont fait confiance.

MODALITÉS ADMINISTRATIVES - DEVIS

Dates :

Module 1 : 7 et 8 novembre 2018

Module 2 : 5 et 6 décembre 2018

Module 3 : 23 et 24 janvier 2019

Tarif: 1 800 € HT (300€ HT par jour)

Le tarif inclut :

- Les 6 jours de formation
- Le matériel pédagogique
- Les 6 repas de midi

Animateur : Parmentier Benjamin

Prestataire : Cohérence Consultant

11 rue de la Gaillardière

69440 Taluyers

Tel : 06 98 70 09 03

contact@coherenceconsultant.fr

www.coherenceconsultant.fr

Conditions et mode de règlement 30 jours date de facture.

Membre d'une association agréé, le règlement des honoraires par chèque est accepté, libellé au nom de Benjamin Parmentier.

FR 73 794 945 931 - SIRET 794 945 931 00028- APE 7022Z