

● **Nature de l'action**

Acquisition, Entretien ou Perfectionnement des connaissances

● **Personnel concerné**

Chefs d'entreprises, Dirigeants de PME-PMI.

● **Pré - requis**

Diriger une entreprise, participer à la stratégie de l'entreprise et / ou au processus de décision.

● **Buts professionnels**

L'axe de la **performance collective** est privilégié dans cette formation.

La finalité d'une organisation, d'une équipe, est de mieux répondre aux contraintes de son époque et aux exigences des parties prenantes de son environnement. Ceci l'amène, en permanence, à s'adapter et à changer. **C'est la compétence du leader à développer la coopération dans son équipe, l'autonomie et la responsabilisation de ses collaborateurs au quotidien en adaptant son style de management à la maturité de ses collaborateurs qui créera les conditions nécessaires à la performance collective.**

● **Objectifs pédagogiques**

Jour 1 – L'Agilité du dirigeant

Une des clés essentielles de réussite

- Augmenter ses capacités d'adaptation en utilisant ses ressources personnelles pour prendre les meilleures décisions
- Gagner en efficacité et sérénité en renforçant son management pour le changement
- Développer sa capacité à fédérer et à réunir ses équipes sur des objectifs communs

Jour 2 – Comment construire tous ensemble le futur de l'entreprise ?

- Fédérer l'équipe autour d'une vision partagée
- Mettre de la cohérence entre les valeurs personnelles et les valeurs de l'entreprise
- Ajuster et faire vivre ces valeurs dans l'activité
- Identifier les potentiels professionnels, les qualités et les axes d'amélioration de l'équipe
- Comprendre le rôle d'une vision inspiratrice pour soi et son équipe

PROGRAMME

JOUR 1 CATHERINE DARRIET VANDAMME

L'AGILITE DU DIRIGEANT, UNE DES CLES ESSENTIELLES DE REUSSITE DU LEADER

L'Agilité est la capacité à favoriser le changement et à y répondre en vue de s'adapter au mieux à un environnement turbulent. Jim HIGHSMITH.

Développer l'Agilité du dirigeant c'est lui permettre, face aux changements et mutations, de se donner plus d'équilibre, de forces et de sérénité dans sa vie personnelle et professionnelle et de les transmettre à ses équipes.

- Développer l'écoute pour un management agile
- Libérer la sagesse du corps avec la syntaxe somatique
- Créer de l'apaisement et installer la sérénité
- Apprendre par différentes approches à installer de la fluidité
- Cultiver son équilibre et renforcer son énergie
- Les leviers pour un management agile
- Construire sa pyramide d'agilité, de stabilité et de force partagée au service de la performance

JOUR 2 PASCALE MASSIOS

CONSTRUIRE UNE VISION ET LA PARTAGER

Traverser le contexte économique actuel caractérisé par l'incertitude et la complexité, demande au Dirigeant et à ses équipes de travailler sur le sens qu'ils donnent à leur métier pour favoriser l'engagement dans une démarche de progression. L'excellence du Dirigeant est au carrefour de cette cohérence.

CONSTRUIRE UNE VISION MOBILISATRICE

- Le corpus de la vision
- Méthode pour construire une vision
- Formaliser sa vision

TRANSFORMER SA VISION EN PROJET OPERATIONNEL

- Evaluer ses priorités
- Définir son plan d'actions à court et à moyen terme
- Déployer et mettre en œuvre

OUTILS ET METHODES

- Les échanges de représentations
- Le corpus de la vision
- Vision de 1 à 5 étoiles
- Vision : 5 éléments à intégrer
- La co-construction

Jour 3 – Comment dynamiser la coopération et le travail collaboratif ?

- Connaître les principes clés qui permettent de constituer, de maintenir et de développer une coopération d'équipe
- Se constituer un nouveau cadre de référence théorique pour accompagner les changements nécessaires au sein des équipes
- Appréhender les dynamiques de l'individu et de l'équipe
- Valoriser le travail collaboratif

Jour 4 – Gérer les conflits

- Analyser les situations de tension dans l'entreprise
- Identifier les différentes formes de conflits et les anticiper
- Sortir du conflit par l'échange de représentation dans un contrat gagnant – gagnant
- Optimiser le dialogue social en continue par la régulation et la communication

Jour 5 – Agir pour décider efficacement

- Connaître et maîtriser les étapes clés du processus de prise de décision
- Affirmer sa décision et faire adhérer à sa décision
- Gérer l'après décision

Jour 6 – Déléguer pour mieux agir

Connaître et maîtriser les étapes clés du processus de délégation

- Contrôler sans envahir
- Evaluer les résultats de la délégation

● Mode d'évaluation

Une évaluation qualitative de la formation est demandée aux participants à l'issue de chaque module de formation.

Un bilan est réalisé, avec le groupe, le dernier jour de formation.

● Méthode pédagogique

A partir de l'écoute des situations professionnelles et des attentes de chaque participant, les intervenants développent une pédagogie active et participative

JOUR 3 PASCALE MASSIOS

LA DYNAMIQUE DE L'INTELLIGENCE COLLECTIVE : DYNAMISER LA COOPERATION ET LE TRAVAIL COLLABORATIF

L'intelligence collective est une dynamique d'acteurs coresponsables, interconnectés culturellement et organisationnellement, en alliance autour de visions partagées.

LES ELEMENTS DE L'INTELLIGENCE COLLECTIVE

- Définition
- L'articulation des rôles et des fonctions au sein de l'équipe
- Le rôle du dirigeant dans le développement de l'intelligence collective (posture paradoxe)

LA COOPERATION AU SERVICE DE L'INTELLIGENCE COLLECTIVE

- Les caractéristiques d'une équipe performante
- Les stades de développement d'une équipe
- L'autonomie et la coresponsabilité
- Le travail collaboratif

OUTILS ET METHODES

- Les éléments de l'intelligence collective
- Les stades de développement des équipes
- Les stades de l'autonomie
- Inclusion-contrôle- ouverture de W. Shultz

JOUR 4 PASCALE MASSIOS

GERER LES CONFLITS

Un conflit est inhérent au travail en équipe, l'enjeu, c'est de la gérer. L'important n'est donc pas de l'éviter à tout prix mais de le transformer en une discussion, génératrice de solutions, non dommageable pour les relations personnelles au sein de l'entreprise.

LE CONFLIT

- Définition du conflit
- Les différents types de conflits
- L'influence positive et négative du conflit
- Caractériser la nature et le niveau du conflit
- La gestion gagnant-gagnant

COMMENT GERER LE CONFLIT

- Les 7 étapes dans le traitement d'un conflit
- Identifier les causes du conflit
- Comprendre la stratégie des différents acteurs
- Quels sont les besoins, les demandes, les émotions ?
- Diagnostiquer son mode d'intervention : la négociation, l'arbitrage, la médiation

La formation s'appuie sur la réalité professionnelle et le vécu des participants : les représentations, les expériences réussies, les difficultés rencontrées, les questionnements, etc.

Les travaux de réflexion, les débats, les échanges favorisent la remise en question de ses pratiques professionnelles

La pédagogie développée par les intervenants permet à chaque participant de s'approprier les techniques et de faire évoluer ses pratiques managériales.

● **Sanction de la formation**

Remise d'une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

● **Durée**

6 jours soit 42 heures, à raison de deux jours par mois.

● **Dates**

Mardi 5 Avril 2016
Mardi 25 Avril 2016
Mardi 17 Mai 2016
Mardi 31 Mai 2016
Mercredi 15 Juin 2016
Jeudi 30 Juin 2016

● **Lieu**

LE LODGE à Salies de Béarn

● **Coût**

3 200 € HT par personne,
Ce tarif comprend le coût pédagogique, les supports remis, les repas et collations pris en commun.

Groupe de 8 à 10 personnes maxi.

● **Intervenants**

Catherine DARRIET VANDAMME,
Pascale MASSIOS,
Salim RAOSSANALY.

SUITE JOUR 4 PASCALE MASSIOS

GERER LES CONFLITS

SORTIR DU CONFLIT PAR LA REGULATION

- La régulation : définition
- Transformer le conflit en malentendus
- Communiquer et méta-communiquer
- Rétablir la confiance
- Mettre en place de nouvelles règles du jeu

OUTILS ET METHODES

- La notion d'Inférence
- Les échanges de représentation
- La régulation

JOUR 5 SALIM RAOSSANALY

AGIR POUR DECIDER EFFICACEMENT

AGILITE ANTICIPATION REACTIVITE

CONNAITRE CE QUE DECIDER VEUT DIRE

- Comprendre l'étymologie du terme « décider »
- Identifier les différents types de décisions

SE CONNAITRE POUR MIEUX DECIDER

- Comprendre la place de la subjectivité (croyances, valeurs, émotions) dans la décision
- Faire le point sur son agilité, sa vision et son aptitude à gérer les conflits

CERNER LE CONTEXTE DE LA PRISE DE DECISION

- Lister tous les enjeux liés à la décision à prendre
- Déployer une approche systémique de l'entreprise
- Cerner tous les acteurs en jeu et leurs propres enjeux

DEROULER LE PROCESSUS DE PRISE DE DECISION

- Choisir le problème
- Nourrir la réflexion
- Mettre de l'ordre
- Quantifier les solutions
- Comparer les différentes solutions
- Identifier les risques pour anticiper leur gestion
- Explorer ses émotions et son intuition
- Décider

FAIRE ADHERER A SES DECISIONS

- Choisir le ou les bons modes de communication en fonction du contexte pour convaincre

GERER L'APRES DECISION

- Piloter la mise en œuvre de ses décisions
- Accepter de se donner le droit à l'erreur pour réviser une décision
- Faire le bilan : capitaliser les réussites, cerner les écueils pour les éviter

Petit déjeuner de présentation

Un petit déjeuner de présentation vous permettra de rencontrer les 3 intervenants, de découvrir leurs méthodes pédagogiques et poser toutes vos questions

Vendredi 4 mars 2016, de 8h30 à 10h30

Au Lodge à Salies de Béarn

Merci de bien vouloir vous inscrire pour faciliter l'organisation.

JOUR 6 SALIM ROSSANALY DELEGUER POUR MIEUX AGIR AGILITE ANTICIPATION REACTIVITE

CONNAITRE CE QUE DELEGUER VEUT DIRE

- Comprendre l'étymologie du terme « déléguer »
- Identifier les différentes profondeurs de délégation

SE CONNAITRE POUR MIEUX APPREHENDER LA CONFIANCE

- Me fait-on confiance ?
- Ai-je confiance en moi ?
- Ai-je confiance dans les autres ?

CERNER LES OBLIGATIONS DU DELEGANT

- Exprimer l'objectif à atteindre
- Cadrer la mission (délais, jalons, livrables,...)
- Donner les moyens et se donner les moyens

FAIRE ACCEPTER LA DELEGATION

- Négocier et mettre en confiance