



Manager ou personne en charge d'accompagner le changement.

Objectif(s) pédagogiques :

- Comprendre les menaces et les facteurs clés de succès d'une dynamique de changement.
- Accepter la résistance au changement comme une étape.
- Mesurer l'impact du changement prévu vs réel Identifier le négociable et le non négociable.
- Mobiliser les alliés.
- Mieux vivre le changement pour soi et les autres...

Moyens :

Pédagogiques : un questionnaire préalable vous est adressé afin d'analyser vos attentes.
Outils spécifiques : cartographie des acteurs ; vallée du désespoir ; groupes de travail favorisant l'intelligence collective.
Techniques : formation réalisée dans l'une de nos salles dédiées, toutes équipées de moyens audio-visuels.
Encadrement : tous les formateurs sont consultants et détiennent également une expérience en entreprise. Ils sont issus d'un 3ème cycle, et sont sélectionnés, formés et supervisés selon un processus qualité interne.



Lieu :

Marseille/Lyon et en entreprise sur commande.



Pré-requis

Aucun.



Durée

2 jours / 14h



DÉROULÉ DE LA FORMATION: 3 étapes

Identifier les situations de changement et les résistances associées

- Conduire ou accompagner le changement : différence didactique ou réelle ?
- Changement, de quoi parle-t on ?
- Comprendre la nature du changement.
- Analyser les transformations et leurs conséquences.
- Quelles sont les freins, les résistances, les difficultés liés au changement ?



Accompagner le changement

- La stratégie du changement : les 7 leviers.
- Le diagnostic : SWOT.
- Bâtir une communication adaptée (argumentaire et message clés).
- Mobilisation et mode de management.
- Définir les marges de manœuvre du porteur de projet.



Tactique et conduite du changement

- La médiation révélation : définition et processus.
- Agir sur les forces en présence et rechercher un intérêt commun.
- Impliquer, persuader, actionner.

Suivi / Evaluation :

- À la fin de la session : un débriefing oral d'évaluation des participants et du formateur : une fiche d'évaluation remplie par les participants.
- Une attestation de formation est remise au stagiaire à l'issue de la session.
- Dans le temps : formateur disponible par mail et/ou téléphone. Reprise de contact à 3 ou 6 mois par le biais d'une fiche d'évaluation.



Un consultant à votre écoute

Marseille **04 96 10 04 10 / marseille@fraissinetetassocies.fr**

Lyon **04 37 48 08 83 / lyon@fraissinetetassocies.fr**