



## RESSOURCES HUMAINES

2022: 4 participants  
Taux de recommandation 100 %  
(sur 2 évaluations)

### Conduire et accompagner le changement



Manager ou personne en charge d'accompagner le changement.

#### LIEU

Marseille, Lyon  
et en entreprise  
sur commande.



#### DURÉE

2 jours / 14h



#### DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines au plus tard  
après constitution du  
groupe



#### PRÉ-REQUIS

Aucun



#### CONDITIONS TARIFAIRES

400 € par jour et par  
participant

Pour les sessions intra-  
entreprise, nous  
consulter



#### ACCESSIBILITÉ TRAVAILLEUR HANDICAPÉ

Mobilisation des dispositifs  
existants permettant  
d'adapter nos sessions à  
vos besoins quelque soit  
votre handicap.

### OBJECTIFS 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...

### MÉTHODES MOBILISÉES

#### MOYENS

**Pédagogiques** : un questionnaire préalable vous est adressé afin d'analyser vos attentes.

**Outils pédagogiques** : 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 issus d'un 3<sup>ème</sup> cycle RH et sont disponibles par mail avant pendant et après la session.

### UN DÉROULÉ EN 3 ÉTAPES

#### 1. 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 ?

#### 2. 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.

#### 4. 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.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

En présentiel

Evaluation diagnostic : Fiche analyse du besoin en amont et tour de table du formateur qui individualise les objectifs des participants et les écrits en fil rouge de la session.

Evaluation formative : Plan d'action en fin de session, chaque participant rédige son plan d'action et en tour de table mesure ses acquis au regard des objectifs individualisés au début de la session.



#### CONTACT

[formation@fraissinetetassocies.fr](mailto:formation@fraissinetetassocies.fr)

04 96 10 04 10

[fraissinetetassocies.fr](http://fraissinetetassocies.fr)