

100 FORMATIONS

POUR AGIR :
Innovation,
Compétence,
Performance.

MANAGEMENT
ET LEADERSHIP

NOUVEAUTÉS 2026
IA ÉTHIQUE....

Catalogue
2026

www.activpartners.com

+33 1 41 12 21 31





édito

Prenez une longueur d'avance

Dans un monde en perpétuelle transformation, où l'intelligence artificielle redéfinit les métiers et où les soft skills deviennent les nouveaux piliers de la performance, Activ'Partners s'engage à vos côtés pour bâtir les compétences de demain.

2026 marque un tournant : celui d'une formation plus agile, plus humaine, plus stratégique. En fusionnant nos expertises avec Europharma, nous avons conçu une offre enrichie, sur-mesure, et résolument tournée vers l'impact. Nos programmes allient excellence pédagogique, innovation digitale et accompagnement personnalisé pour répondre aux enjeux réels des entreprises.

Leadership, IA, intelligence émotionnelle, performance commerciale, qualité de vie au travail, diversité, stratégie RSE... : chaque thématique est pensée pour transformer vos équipes en acteurs du changement, capables d'anticiper, d'innover et de fédérer.

Avec plus de 25 ans d'expérience, 40 consultants experts, et une présence dans 12 grandes villes, nous vous proposons bien plus qu'un catalogue : une vision, une dynamique, un souffle nouveau pour vos projets de transformation.

Activ'Partners & Europharma, c'est l'alliance de la rigueur et de l'audace, du savoir-faire et du savoir-être. Ensemble, faisons de 2026 l'année de votre accélération.

Séverine LACAN

Directrice Conseil &
Accompagnement
Activ'Partners

Marie JOUGLET

Chef de Projet
Formation
Activ'Partners

Emilie BERNADAC

Directrice des
Opérations
Europharma



PIONNIER DES FORMATIONS HYBRIDES SUR-MESURE DEPUIS PLUS DE 25 ANS !

Activ'Partners accompagne les entreprises dans leur transformation managériale et opérationnelle. En rejoignant **Europharma**, nous avons fusionné nos expertises pour proposer une offre encore plus innovante en formation, conseil et accompagnement stratégique. Spécialistes du leadership, du management et de la performance, nous concevons des formations courtes, immersives et sur-mesure, directement applicables aux enjeux métiers. Dans un monde où IA et intelligence émotionnelle redéfinissent les leviers de performance, nous intégrons ces dimensions dans des modules concrets, éthiques et orientés résultats.

Activ'Partners & Europharma, c'est l'alliance de l'innovation, de la performance et de l'expertise pour vous faire prendre une longueur d'avance.

Ils nous font confiance ...

Association & secteur social



Banque & assurance



Média & télécom



Sociétés numériques, conseil & ingénierie



Distribution & service



Industrie



Chiffres clés

18 500
INTERVENTIONS

1 720
CLIENTS

40
CONSULTANTS EXPERTS

70%
DE NOS CLIENTS ISSUS
DU SECTEUR NUMÉRIQUE

12
GRANDES VILLES

DES FORMATEURS PARTOUT EN FRANCE

Notre atout : un dispositif pédagogique tout inclus avec accès à notre plateforme de téléformation et une visioconférence de suivi d'1 heure à 45 jours !



Une équipe composée de 40 consultants formateurs en réseau et chefs de projets :

- Vous garantit l'apport de visions plurielles pour mieux comprendre et répondre à vos besoins.
- S'engage à vos côtés et au quotidien pour accompagner vos projets.
- Vous offre un conseil de haut niveau et des interventions professionnelles motivantes pour vos équipes.
- Organise un suivi rigoureux et un reporting de chacune de nos interventions.
- Réalise les mesures d'impact pour vous permettre d'évaluer le retour sur investissement de vos formations.

NOTRE CONSEIL PÉDAGOGIQUE

Une équipe soudée de 6 consultants experts et pluridisciplinaires pour accompagner vos réflexions à toutes les étapes.



PILOTAGE, CONSEIL & INGÉNIERIE DE FORMATION
Marie Jouglet - Chef de projet formation.



MARKETING & NUMÉRIQUE – IA MÉTIERS
Éric Bouchet - Consultant en Management & Stratégie Digitale - Coach certifié.



FORMATION DE FORMATEURS – TUTEURS & SOFT SKILLS
Juliette Fasquelle - Consultante-Formatrice, Coach certifiée, Spécialiste en pédagogies innovantes.



MANAGEMENT & RH & ACCOMPAGNEMENT
Catherine Lemanissier - Coach certifiée & DRH, accompagne les transformations RH.



CHANGE MANAGEMENT – DÉVELOPPEMENT RH & BUSINESS
Cécile Hetzlen Biron - Consultante en Management & RH, Executive Coach.



DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & INNOVATION – IA MÉTIERS
Didier Thalmann - Executive Coach & Consultant - certifié design thinking.

VOTRE FORMATION TAILLÉE SUR MESURE

sur mesure ou clés en mains

MANAGEMENT
& LEADERSHIP

RESSOURCES
HUMAINES

MARKETING &
DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL

COMMUNICATION
& DÉVELOPPEMENT
PERSONNEL

FORMATION DE
FORMATEURS EXPERTS
RÉFÉRENTS - TUTEURS

FORMATIONS À L'IA
POUR LES MÉTIERS

Nous concevons des plans de formations répondant à vos enjeux de développement de la performance.

Nous créons vos outils pédagogiques : kits de formation (supports digitaux, vidéos, modules e-learning...).

Choisissez votre solution de formation

NOS FORMULES INTRA - ENTREPRISE :

Nous développons des solutions sur mesure,
100 % adaptées à vos collaborateurs !

NOS FORMULES INTER - ENTREPRISES :

+ séminaires « clés en main »
directement opérationnels

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Activ partners s'engage à rendre ses formations accessibles à tous.

Si vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap avant votre inscription (Emilie Bernadac - contact@activpartners.fr) afin que nous puissions étudier ensemble les adaptations nécessaires pour suivre la formation dans les meilleures conditions.

Votre formation en un temps record !

Accédez à nos plannings interentreprise sur notre site Internet activpartners.com

Délai minimum d'inscription : 10 jours ouvrés avant le début de la formation (sessions interentreprises avec paiement direct). Pour les formations financées par un OPCO ou nécessitant une adaptation handicap, comptez un délai supplémentaire de 2 à 4 semaines pour le traitement des demandes.

Formations
présentielles,
mixtes ou
distanciels

Centrées sur
l'acquisition de
compétences
opérationnelles

Durée 1 à 3 jours
avec suivi à 45 jours
inclus !

LE COACHING INDIVIDUEL

Pour aller plus loin, nos coachs professionnels vous accompagnent à :

- ▶ Réussir une prise de poste, développer le leadership managérial.
- ▶ Développer des relations de travail harmonieuses, mieux gérer l'énergie et votre stress.
- ▶ Aborder un changement important de votre entreprise.
- ▶ Dynamiser vos résultats commerciaux.
- ▶ Réussir la conduite d'un nouveau projet.
- ▶ Développer l'aisance dans la prise de parole en public...

Grâce à notre expérience, nos coachs et notre boîte à outils très riche, nous vous proposons des accompagnements adaptés à vos problématiques, vos environnements et vos situations particulières permettant d'atteindre des objectifs concrets et smart.



NOS COACHINGS D'ÉQUIPE

Nos programmes de motivation et d'engagement pour accompagner vos collaborateurs !

Embarquez vos équipes !

Découvrez nos programmes collectifs de motivation et d'engagement... Les récentes études liées à la qualité de vie au travail démontrent que lorsque l'on exerce une activité professionnelle qui nous permet de nous investir physiquement, émotionnellement et mentalement, les managers et leurs collaborateurs sont plus heureux et plus performants. Pourtant, beaucoup de salariés ignorent les sources de leur motivation. C'est l'objet de nos programmes d'engagement bâtis sur-mesure pour vos équipes autour de

3 temps forts :

Se concentrer sur les fondements de votre entreprise.

Bâtir les clés de l'engagement de la motivation personnelle et collective.

Soutenir et responsabiliser par un programme de coaching et d'accompagnement.

Tous les séminaires sont élaborés pour captiver et motiver vos collaborateurs clés, tout en développant de manière stratégique de nouvelles habitudes et de nouveaux comportements.





**Vous souhaitez
impulser du rythme
et du souffle
à vos équipes ?**



Exemples de thèmes de nos team buildings

Comités de direction

- ▶ Comment se réinventer ?
- ▶ Nouveau modèle économique : parlons stratégie !
- ▶ Quelle nouvelle organisation pour cultiver la performance ?
- ▶ Nouveau leadership conscient ?
- ▶ Comment incarner et faire partager la vision ?

Managers

- ▶ Quel nouveau mode d'organisation inventer mix télétravail et présentiel ?
- ▶ Repenser les leviers de motivation pour développer l'engagement ?
- ▶ Comment introduire l'agilité pour un management 3.0 ?

Équipes

- ▶ Comment cultiver 10 soft skills en 2 jours !
- ▶ Croiser les méthodes efficaces qui marchent en équipe.
- ▶ Comment bien servir nos clients ? Équipes internes et externes.

Entreprise

- ▶ Enjeux RSE et développement durable
- ▶ Prendre soin de vos équipes !
- ▶ Comment faire de la diversité, un atout pour chacun !
- ▶ La qualité, un atout et un enjeu pour tous !

LA QUALITÉ DE L'ANIMATION PÉDAGOGIQUE ET DE NOS OUTILS

La qualité de nos animations multimodales

FORMATION
DE NOS CONSULTANTS

QUALITÉ PÉDAGOGIQUE
ET D'EXPERTISE

MÉTHODES INTERACTIVES
ET PARTICIPATIVES



REX À 45 JOURS

95 % DE SATISFACTION

ÉVALUATIONS

70 % DE MISE EN PRATIQUE

La Formation continue de nos consultants, lors des Universités d'Été et d'Hiver

3 P
PERFORMANCE-PÉDAGOGIE-PARTAGÉE

Nous accordons une attention particulière à la formation de notre réseau de 40 consultants formateurs et coachs lors de nos séminaires internes réguliers.

Notre programme de perfectionnement continu vise à partager notre veille, renforcer nos compétences, l'entraînement à l'animation avec nos outils et échanger les bonnes pratiques.

 klaxoon

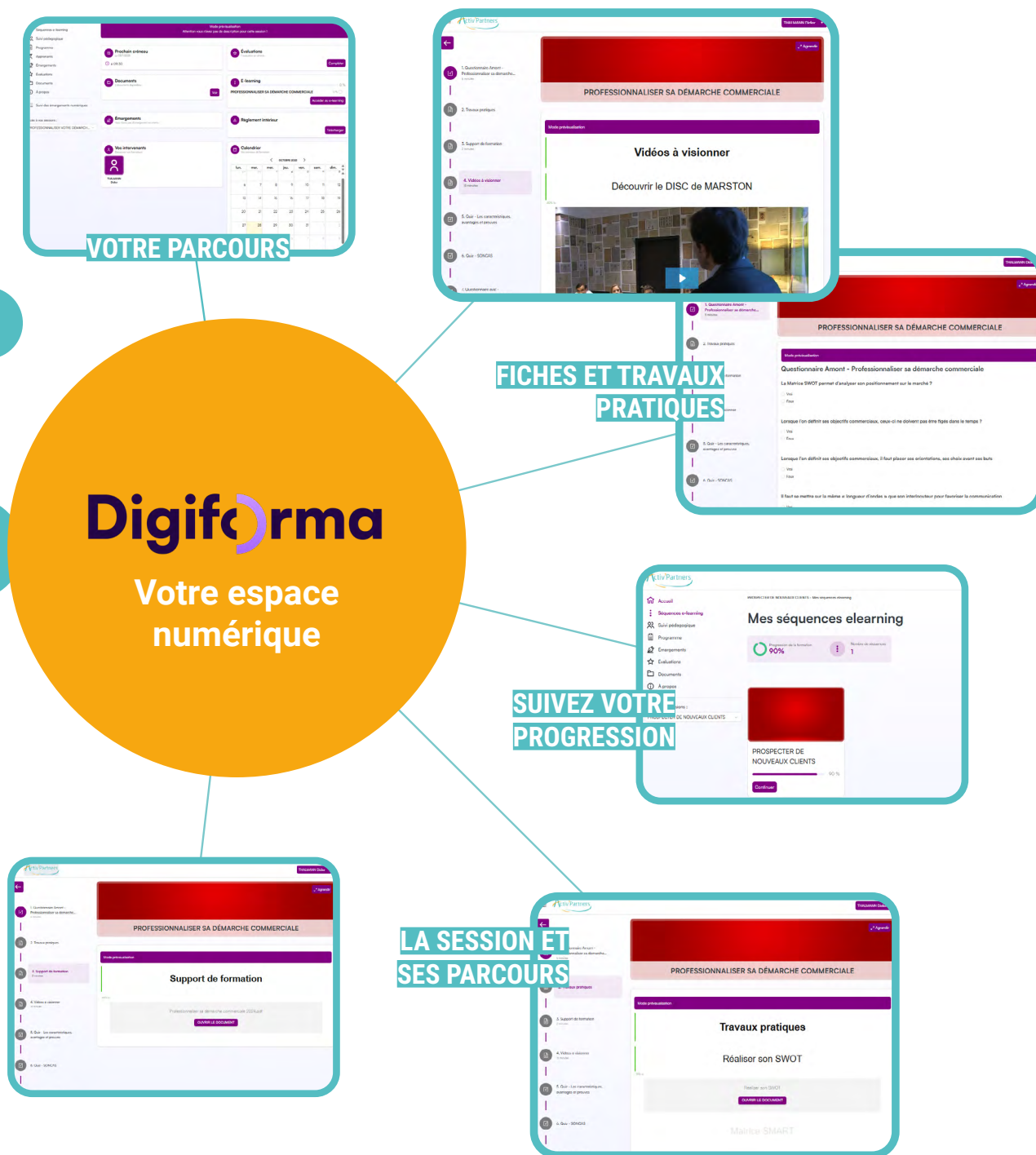
 Kahoot!

 zoom



DES OUTILS PÉDAGOGIQUES À LA POINTE

Notre savoir-faire en pédagogies multimodales
Présentiel - E-learning - Blended Learning et Coaching





Grâce à des techniques de communication innovantes, ce parcours propose aux managers d'acquérir les compétences et la posture nécessaires au pilotage d'une bonne dynamique d'équipe. Adapter son style de management en fonction de chaque situation et exercer son leadership à l'aide de puissants outils de coaching favorise un bon climat de travail pour le développement d'une bonne qualité de vie au travail, terreau de la performance collective et individuelle.



Management et leadership

Activ'Partners propose un parcours de formation au Management complet et approfondi, adapté aux collaborateurs de tout niveau d'expérience, pour accompagner leur évolution.

NOTRE EXPERTISE EN MANAGEMENT

Activ'Partners a plus de 25 ans d'expérience dans la formation et l'accompagnement des managers et de leurs équipes.

Notre département « Management et leadership » développe depuis plusieurs années, une offre de formation pour augmenter les compétences des équipes et mettre en œuvre de nouvelles approches du management innovantes pour mieux prendre en compte la motivation et les nouveaux environnements de travail.

DES CONSULTANTS EXPÉRIMENTÉS

La conception pédagogique et technique des programmes constitue le point d'orgue de la réussite des projets, c'est pourquoi, elle est réalisée par le concours d'experts du métier et du responsable de projet.

Vous bénéficiez ainsi d'un interlocuteur unique pour la direction du projet et la gestion de son déploiement.

NOTRE CONNAISSANCE DES COMPÉTENCES MANAGÉRIALES

Activ'Partners a une grande expérience des formations et accompagnements pour les managers grâce à son équipe de formateurs-coachs dédiée.

Nous intervenons sur la base de programmes ciblés et développés sur-mesure avec nos clients. Nous intégrons les techniques qui font mouche pour développer un management motivant et engageant !

SOMMAIRE

- S'approprier le rôle de manager : outils et méthodes
- Animer et motiver vos équipes avec l'outil DISC
- Organiser et manager vos équipes à distance et en mode hybride
- Développer votre culture du feedback
- Management expérimenté avec le DISC de Marston
- Embarquer vos équipes dans la stratégie de l'entreprise
- Accompagner le défi du changement dans l'entreprise
- Le manager, coach des performances d'équipes
- Suivre et piloter la performance de vos collaborateurs
- Développer votre leadership et votre charisme
- Manager une équipe en mode transversal
- Manager la conduite de vos projets
- Pratiquer le management participatif 3.0
- Devenir manager de managers
- Maîtrisez l'IA pour une transformation stratégique réussie : leadership et innovation au cœur du changement **IA**
- Management et IA : optimisez vos décisions et dynamisez la gestion de vos équipes et de vos projets **IA**
- Savoir décider dans l'incertitude **NEW**
- Manager la diversité au sein de ses équipes
- Manager et fidéliser les nouvelles générations
- Recruter et réussir l'intégration de nouveaux collaborateurs (on boarding)
- Réussir la conduite de l'entretien professionnel
- Réussir la conduite de l'entretien annuel
- Savoir animer des réunions motivantes et convaincantes en présentiel et à distance **NEW**
- Anticiper les situations difficiles et savoir gérer les conflits au travail **NEW**
- Développer la coopération et faire travailler en équipe

S'APPROPRIER LE RÔLE DE MANAGER : OUTILS ET MÉTHODES

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Comprendre votre rôle de manager

- Définir ensemble « qu'est-ce que le management ? »
- Analyser votre environnement managérial en réalisant son SWOT.
- Rôle, missions, fonctions, compétences et responsabilités du manager.
- Endosser une posture managériale : du rôle d'un expert à celui de manager d'équipe de proximité.

Adapter votre style de manager

- Adopter la bonne posture : styles de leadership selon Hersey et Blanchard.
- Autodiagnostic : votre style de management dominant.
- Focus : comment s'adapter aujourd'hui en mode hybride ?

Développer l'autonomie de votre équipe

- Structurer votre équipe : poser un cadre et ou des « règles du jeu », créer de la cohésion et un sentiment d'appartenance, accompagner au changement et à la prise de décision collective.
- Comprendre le processus motivationnel selon Vroom, repérer les sources de motivation.
- Découvrir les facteurs d'engagements des collaborateurs selon Isaac
- Getz et débat collectif.
- Conduire votre équipe au succès, instaurer un environnement professionnel propice au développement.
- Modèle de Patrick Lencioni.
- Autodiagnostic de son équipe.

Organiser et piloter votre activité

- S'approprier le triangle de la délégation : favoriser la montée en compétences, identifier les processus d'apprentissage, découvrir la matrice de la confiance et valoriser les contributions.
- Autodiagnostic sur sa propre délégation.
- S'organiser au travers des lois du temps.
- Créer sa to-do-list, des outils collaboratifs
- Se fixer un cadre et des priorités : matrice Quadrant.

OBJECTIFS DE FORMATION

Appréhender le poste de manager.

Comprendre le rôle, les missions et la posture du manager.

Organiser les activités : fixer des objectifs et piloter les résultats.

Animer les temps individuels et collectifs.

S'approprier les techniques de communication en situation de management.

S'entraîner à donner et recevoir du feed-back

PUBLICS CONCERNÉS

Futurs managers et managers en prise de poste, ou ayant peu managé

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

3 jours soit 21 heures +

1 heure de suivi collectif par visioconférence à 45 jours de la formation

Un accès à la plateforme Activ'learning

INTERVENANT

Consultant(e) expérimenté en management

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

Suivre la performance et détecter les collaborateurs à fort potentiel

- Connaître la direction par objectifs de Peter Drucker et s'approprier l'objectif SMART(E).
- Donner du sens et manager les résultats : découvrir la matrice de potentiel / performance.
- Mettre en place des tableaux de bord et plans d'actions.
- Atelier de réflexion « QQQCCP ».

Communiquer et animer votre équipe

- Communiquer avec assertivité.
- Donner et recevoir du feed-back.
- Savoir cadrer et recadrer avec la méthode SCORE.

Rédiger votre plan d'action managérial en vue du suivi à 45 jours

Méthodes et moyens pédagogiques

- Formation « Action » : ateliers et mises en pratiques sur vos cas réels.
- Partages d'expériences et de bonnes pratiques.
- Rédaction en groupe de documents fondateurs : mises en situation filmées selon les besoins.
- Vidéos en ligne sur notre plateforme sur le thème du Management, en lien avec la formation.



ANIMER ET MOTIVER VOS ÉQUIPES AVEC L'OUTIL DISC

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Vers un renouveau managérial

- Management traditionnel et collaboratif : quelles différences ?
- L'apport des Neurosciences en management.
- Comment allier performance et épanouissement ?
- Valoriser l'intelligence émotionnelle et relationnelle.
- Connaître les 4 typologies et leurs déclinaisons en matière de dominantes pour la communication, l'organisation et le leadership.

Nouveaux rôles et responsabilités du manager

- Les buts du management collaboratif : associer, fédérer, impliquer les différents profils DISC.
- Connaître les 4 piliers du management collaboratif : les 4C.
- Poursuivre un objectif commun : comment donner du sens ?
- Créer un cadre de travail motivant : favoriser la prise d'initiative et la créativité. Faire appel aux différentes dominantes.

Agir sur les différents leviers pour motiver ses collaborateurs

- Identifier les besoins de ses collaborateurs.
- Mettre en place des actions managériales adaptées.
- Gérer la dynamique motivation/satisfaction.
- Repérer les signes émotionnels de motivation et de la démotivation.
- Comment fonctionnent nos personnalités sous stress ?
- Soutenir la spirale de l'auto-motivation.

Entretenir la motivation

- Développer la posture de manager coach.
- Pratiquer un management de la reconnaissance.
- Remotiver après un échec ou un changement avec le SCORE.

Rédiger votre plan d'action managérial en vue du suivi à 45 jours

Méthodes et moyens pédagogiques

- Travail en équipe.
- Ateliers collectifs, jeux de rôles, quiz et techniques de pilotage.
- Études de cas d'entreprises fonctionnant sur ce type de management.

OBJECTIFS DE FORMATION

Comprendre les enjeux et les leviers de la motivation grâce au DISC.

Pratiquer les techniques et outils d'intelligence collective.

Savoir agir sur les différents leviers.

Créer un environnement de travail constructif et efficace.

PUBLICS CONCERNÉS

Managers en poste ou en prise de fonction, désireux d'acquérir les outils et techniques pour motiver et fédérer leur équipe.

PRÉREQUIS

Réaliser le test DISC avant le séminaire

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1 heure de visioconférence à 45 jours

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Spécialiste du management et des nouvelles approches collaboratives.

Consultant certifié DISC - coach d'équipes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

ORGANISER ET MANAGER VOS ÉQUIPES À DISTANCE ET EN MODE HYBRIDE

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Identifier les spécificités des différents modes de management à distance et fixer le cadre de travail adapté

- Décrire les différents cas de management à distance à travers les différentes formes de distance et les différents types de travail à distance (télétravail complet ou partiel...).
- Organiser l'information et la coopération dans un mode d'organisation hybride.
- Fixer les contributions attendues de chaque collaborateur en fonction des missions et projets individuels et collectifs, de leurs niveaux d'autonomie et de maturité relationnelle.

Entretenir la proximité et gagner en confiance et coopération

- Évaluer les soft skills clés du manager à distance.
- Positionner son management à distance selon les 6 modes de coordination de Mintzberg.
- Améliorer sa proximité malgré la distance.
- Identifier les facteurs de motivation et réduire les risques grâce aux signaux faibles.

Communiquer efficacement et régulièrement grâce aux outils collaboratifs

- Identifier les outils pertinents dans les 3 catégories : communication, gestion de projets, organisation.

Savoir motiver, impliquer et conserver l'engagement de ses collaborateurs

- Réussir l'accueil et l'intégration à distance : les points clés d'attention.
- Faire vivre l'empathie et établir le cadre relationnel et participatif à distance.
- Rassembler une équipe physique et distante - temps forts et rituels pour créer du collectif.
- Animer une réunion collaborative à distance - règles et outils.

Rédiger votre plan d'action managérial en vue du suivi à 45 jours

Méthodes et moyens pédagogiques

- Travail en équipe.
- Ateliers collectifs, jeux de rôles, quiz et techniques de pilotage.
- Études de cas d'entreprises fonctionnant sur ce type de management.

OBJECTIFS DE FORMATION

Identifier les spécificités des différents modes de management à distance et fixer le cadre de travail adapté

Entretenir la proximité et gagner en confiance et coopération

Communiquer efficacement et régulièrement grâce aux outils collaboratifs

Savoir motiver, impliquer et conserver l'engagement de ses collaborateurs

PUBLICS CONCERNÉS

Managers et chefs de projets.

PRÉREQUIS

Être en situation de management ou conduite de projet

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1H de suivi collectif par visioconférence à 45 jours

Accès à la plateforme « Activ'learning »

INTERVENANT

Consultant en Management, 20 ans d'expérience managériale en entreprise, spécialiste des environnements collaboratifs distants.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

DÉVELOPPER VOTRE CULTURE DU FEEDBACK

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Poser les conditions du feedback constructif

- Pourquoi faire et recevoir du feedback ?
- S'adapter à chaque style de communication : zoom sur l'outil DISC en couleurs.
- Créer une relation de confiance.
- Poser le cadre de sécurité dans l'équipe : vulnérabilité et droit à l'erreur, liberté de parole.
- Systémie et boucles relationnelles vertueuses : études de cas.

Préparer un feedback

- Distinguer les différents contextes et types de feedbacks.
- Structurer ses feedbacks en 4 points avec le DESC.
- Vérifier attention et intention : feedback positif ou négatif, priorité mise sur l'efficacité opérationnelle ou relationnelle.

S'entraîner à animer un feedback : ateliers intensifs

- Créer l'alliance pour un échange productif : calibrer et se synchroniser.
- Animer des feedbacks : félicitations / progression / recadrage / gratification / renforcement positif.

Instaurer une culture du feedback dans l'équipe

- Déterminer les objectifs, élaborer ensemble les rituels quotidiens, hebdomadaires...

Rédiger votre plan d'action managérial en vue du suivi à 45 jours

Méthodes et moyens pédagogiques

- Les participants témoignent de différentes situations de feedback individuel ou en équipe.
- Ateliers collectifs, jeux de rôles, quiz et techniques de communication.

OBJECTIFS DE FORMATION

Connaître les conditions pour un feedback efficace.

Savoir préparer un feedback.

S'entraîner à animer les différents types de feedback.

Développer une culture d'équipe.

PUBLICS CONCERNÉS

Managers en poste ou en prise de fonction, désireux d'acquérir les outils et techniques pour motiver et fédérer leur équipe.

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1 heure de visioconférence à 45 jours

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Spécialiste du Management et des nouvelles approches collaboratives.

Consultant - coach d'équipes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

MANAGEMENT EXPERIMENTÉ AVEC LE DISC DE MARSTON

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Introduction aux Neurosciences : le DISC de Marston

- Connaître l'incidence des Neurosciences sur le management d'équipe.
- Comprendre le fonctionnement des 4 grands types de personnalités.
- Vers un nouveau management : quel est votre mode de fonctionnement.

Manager et développer son leadership

- Les cinq pôles du leadership.
- Incarner les valeurs pour susciter l'adhésion.
- Renforcer les sources de votre leadership.
- Assumer vos choix quotidiens : ajuster ou non votre style naturel.
- Savoir faire des choix courageux avec la technique FAN.

S'organiser et fédérer autour d'objectifs

- Développer vos marges de manœuvre avec le 20/80.
- Évaluer les résultats de vos activités.
- Arbitrer clairement entre l'urgent et l'important pour maintenir le cap.
- Savoir hiérarchiser vos objectifs et vous y tenir.
- Anticiper les situations difficiles, les états de crise.
- Savoir décider.

Communiquer et motiver pour développer des relations positives

- Les 4 outils pour gérer la relation : SCORE, DESC, feed-back, délégation.
- Gérer les conflits et contribuer à leur résolution.

Impulser et accompagner le changement

- Comprendre les différents types de changements.
- Intégrer la courbe de la transition et ses 6 étapes.
- Comment gérer les attitudes face aux changements ?

Favoriser l'engagement, agir sur la motivation

- Prendre en compte les aspirations des nouvelles générations.
- Créer un environnement de confiance et de loyauté.

Bâtir votre plan d'action managérial en vue du suivi post-formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Travail en équipe.
- Ateliers collectifs, jeux de rôles, quiz et techniques utilisant le DISC.
- Etudes de cas d'entreprises fonctionnant sur ce type de management (Favi, Lippi, Chronoflex)

OBJECTIFS DE FORMATION

Développer votre posture de leader.

Maîtriser la communication et gérer les relations interpersonnelles.

Clarifier les objectifs et les actions à engager pour fédérer votre équipe.

Décider et assumer vos choix quotidiens.

Impulser et accompagner le changement.

Utiliser les différentes techniques pour développer la collaboration.

PUBLICS CONCERNÉS

Managers en poste souhaitant se perfectionner au management.

PRÉREQUIS

Avoir suivi une formation sur les fondamentaux du management et réalisé le test Disc en amont.

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1H de suivi collectif par visioconférence à 45 jours

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Conseil en Management, 30 ans d'expérience managériale en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

EMBARQUER VOS ÉQUIPES DANS LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Exprimer la stratégie commerciale de l'entreprise

- Mesurer les impacts de la dimension commerciale pour son équipe.
- Faire partager sa vision : enjeux, contexte de changement, évolution de l'environnement concurrentiel, position stratégique de l'entreprise et opportunités de développement.
- Savoir expliquer le cap et les priorités de cette stratégie avec la technique SCORE.
- Comment favoriser l'implication et l'engagement de chacun dans la réussite du développement de l'entreprise ou de son service.
- Créer des ateliers de travail collaboratif par sujet concernant la mise en œuvre du plan d'action.
- Associer les compétences de tous ou de chacun pour atteindre la réussite collective.

Mesurer les impacts de la dimension commerciale pour son équipe

- Identifier les compétences dans l'équipe et les expériences indispensables pour la réalisation du projet.
- Définir le plan d'action permettant à l'équipe de développer et consolider les compétences techniques, relationnelles et organisationnelles nécessaires à la performance.
- Élaborer les objectifs SMARTER, les rôles et missions des acteurs et les critères permettant de mesurer l'atteinte des résultats.
- Bâtir et partager les outils de reporting, tableau de pilotage de l'action commerciale.
- Accompagner et piloter son équipe commerciale : mesurer les écarts, analyser les performances, mettre en œuvre des plans de progrès.

OBJECTIFS DE FORMATION

Exprimer la stratégie commerciale de l'entreprise.

Mesurer les impacts (bénéfices/risques) de la dimension commerciale pour son équipe.

Identifier et trouver les ressources au sein de l'équipe.

Créer une dynamique commerciale collective.

Mobiliser son équipe.

PUBLICS CONCERNÉS

Dirigeants, Managers

PRÉREQUIS

Connaître la stratégie commerciale de l'entreprise

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1 heure de visioconférence à 45 jours du séminaire

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Consultant expert, 20 ans d'expérience en communication et management stratégique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

Identifier et trouver les ressources au sein de l'équipe

- Créer une dynamique collective et mobiliser son équipe.
- Identifier et trouver les ressources au sein de l'équipe.
- Mobiliser les compétences et les appétences pour impliquer son équipe dans le projet.
- Identifier les personnes clés qui vont aider au déploiement de la stratégie et embarquer les collaborateurs résistants ou opposants.
- Mettre en place le plan de communication et de formation ainsi que les moyens techniques nécessaires à l'accompagnement des collaborateurs.
- Donner l'impulsion en associant tous les acteurs.
- Travaux pratiques : business game société MetaWork.

Créer une dynamique collective et mobiliser son équipe

- Comprendre le processus motivationnel selon Vroom.
- Utiliser les 3 leviers de la motivation : stimulation (challenges,...), animation (réunion de travail, formations) et mobilisation (faire adhérer aux valeurs).
- Instaurez un esprit d'équipe fort : RDV rituels pour développer les ambitions de l'équipe.
- Développer votre leadership d'engagement : savoir être moteur et enthousiaste.
- Suivre la progression et valoriser les efforts fournis, écouter son équipe et adapter son plan d'action.
- Faire face à la démotivation et savoir traiter les situations difficiles.

Rédiger votre plan d'action managérial en vue du suivi à 45 jours

Méthodes et moyens pédagogiques

- Travail en équipe.
- Ateliers collectifs, jeux de rôles, quiz et techniques de pilotage.
- Études de cas d'entreprises fonctionnant sur ce type de management (Favi, Lippi, Chronoflex).



ACCOMPAGNER LE DÉFI DU CHANGEMENT DANS L'ENTREPRISE

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Cerner les différents types de changements et leurs impacts dans l'entreprise

- Comprendre le monde Vuca ou BANI : Innovation de rupture/ Innovation incrémentale : définitions et comparaisons.
- Disruption, restructuration, adaptation de services, fusion.
- Mesurer les impacts avec la pyramide des niveaux logiques.
- Les émotions liées au changement : les reconnaître et les accompagner.
- Les étapes du processus de changement (modèle de Kübler-Ross, ADKAR).

Anticiper les 7 phases du processus du changement

- Construire la feuille de route : quelle est la finalité du projet ? la vision ? les engagements ? dans quelle direction va-t-on et pourquoi ?
- Identifier les bénéfices et les risques pour l'organisation.
- Prendre en compte les contraintes, les objectifs, les étapes d'organisation.
- Comparer des changements déjà implémentés.
- Quelle courbe d'expérience ?
- Quels sont les points de passage obligés ?
- Acquérir les nouvelles compétences : plans d'actions.

Développer la pédagogie pour un changement réussi

- Bâtir un discours adapté aux différentes réactions : du choc à l'acceptation avec la méthode IMPULSE.
- Mettre en place un mix d'actions pour convaincre et soutenir.
- Accélérer la mobilisation et la mise en mouvement de toute l'équipe.
- Mener les 4 actions déterminantes pour maintenir l'effort.
- Connaître les 7 comportements types face au changement : des opposants aux militants.
- Comment les prendre en compte et quelle stratégie adopter ?

Bâtir votre plan d'action managérial en vue du suivi post-formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Autodiagnostic personnalisé.
- Études de cas des participants. Jeux de rôle filmés et analysés, ateliers.

OBJECTIFS DE FORMATION

Cerner les différents types de changements dans l'entreprise et leurs impacts.

Comprendre les différentes phases du changement pour faire évoluer les équipes.

Bâtir le plan d'actions pour conduire à la réussite du changement.

Savoir développer la pédagogie pour associer toutes les réactions.

PUBLICS CONCERNÉS

Directeurs, RRH, managers d'équipe.

PRÉREQUIS

Avoir suivi une formation aux fondamentaux du management.

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1 heure de visioconférence à 45 jours du séminaire.

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Conseil en management et innovation, coach d'équipes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

LE MANAGER, COACH DES PERFORMANCES D'ÉQUIPES

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Passer du manager au manager coach

- Comprendre la nouvelle dimension managériale : postures et actions.
- Développer votre assertivité : ni hérisson, ni paillason.
- Identifier les clés du coaching de performance : la méthode PERFE.
- Connaître la double boucle d'apprentissage.

Diagnostiquer les performances de votre équipe

- Analyser les compétences, les comportements, le partage des valeurs...
- Cadrer les interventions d'accompagnement avec la technique
- SCORE.

Comprendre et s'approprier la démarche de coaching collectif et individuel

- Connaître le cycle de contact et les risques d'évitement.
- Obtenir un consensus sur l'état des lieux, les enjeux et l'atteinte des objectifs.
- Repérer les résistances et les dysfonctionnements.
- Définir les objectifs, les axes de progrès, les indicateurs.
- Négocier le contrat, les objectifs, le plan d'actions.
- Suivre les progrès et reconnaître les résultats.
- Utiliser les outils du coaching : les techniques de motivation (croyances positives, visualisation, répétition mentale), de communication PNL (synchronisation, langage, stratégies...).
- Modéliser de nouvelles capacités.

Bâtir votre plan d'action managérial en vue du suivi post formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques et études de cas pour s'entraîner.
- Modèle GROW, TOTE
- Simulations d'entretiens.
- Élaboration du plan de coaching.

OBJECTIFS DE FORMATION

Adapter votre posture de coach.

Acquérir les techniques pour diagnostiquer les performances de votre équipe.

Utiliser les clés de la démarche de coaching et tester les outils d'accompagnement.

PUBLICS CONCERNÉS

Tout manager souhaitant accompagner et développer les performances de son équipe.

PRÉREQUIS

Avoir suivi une formation aux fondamentaux du management.

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1 heure de visioconférence à 45 jours du séminaire.

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Conseil en management, coach certifié.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

SUIVRE ET PILOTER LA PERFORMANCE DE VOS COLLABORATEURS

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Définir la notion de performance

- Définir la notion de performance pour votre entreprise.
- Connaître les 5 composantes d'un système de gestion de la performance.
- Diagnostiquer les performances de votre équipe.
- Analyser les compétences, les comportements, le partage des valeurs... cadrer les interventions d'accompagnement et de montée en compétences avec l'outil SCORE.

Connaître les outils de suivi de la performance :

- Savoir bâtir votre tableau de bord.
- Élaborer des plans de travail clairs.
- Mener les entretiens de suivi mensuels avec le BAM (Bilan d'activités mensuel).
- Bâtir vos plans d'actions de suivi.

Apprendre à communiquer autour de la performance de façon motivante

- Savoir donner du sens aux objectifs et aux exigences de performance.
- Développer la posture du manager coach : créer un environnement favorable, motivant : la règle des 5 S.
- Apporter les solutions de soutien à la performance de vos collaborateurs, insister sur les réussites collectives et individuelles.
- Savoir faire des feedbacks efficaces et valorisants.

Bâtir votre plan d'action managérial en vue du suivi post-formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Études de cas des participants.
- Jeux de rôle filmés et analysés.
- Ateliers individuels et collectifs.

OBJECTIFS DE FORMATION

Définir la notion de performance.

Communiquer des objectifs individuels ou collectifs clairs.

Mettre en place les indicateurs de suivi et les moyens d'atteindre les objectifs.

Faire évoluer votre posture de manager.

Acquérir les techniques pour diagnostiquer, accompagner votre équipe en vue de démultiplier la performance et l'énergie.

PUBLICS CONCERNÉS

Tout manager souhaitant accompagner et développer la performance de son équipe.

PRÉREQUIS

Avoir suivi une formation aux fondamentaux du management

DURÉE

1 jour ou 7 heures +

1 heure de visioconférence à 45 jours du séminaire.

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Conseil en management, 20 ans d'expérience managériale, coach d'équipe.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

DÉVELOPPER VOTRE LEADERSHIP ET VOTRE CHARISME

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Du leadership au management

- Connaître les 7 qualités d'un leader : autodiagnostic personnalisé.
- Identifier et investir les 3 piliers de votre leadership : autorité compétence et responsabilité.
- Cultiver les leviers de votre performance mentale et physique : la théorie du tabouret.

Développer votre excellence et partager votre vision

- Créer les conditions favorables à l'écoute et à l'expression de chacun.
- Développer votre charisme et influencer avec intégrité.
- Renforcer l'intensité de votre communication grâce au VAKOG.
- Donner du sens, travailler l'engagement, la conviction, la clarté des valeurs, atelier du blason.
- Manager par la vision : développer votre storytelling.
- Responsabiliser et se responsabiliser : développer les rapports exigence/reconnaissance.

Cultiver votre enthousiasme pour mobiliser votre équipe

- Surmonter les résistances : comprendre les différentes phases émotionnelles liées au changement.
- Connaître les 7 comportements types face au changement : des opposants aux militants.
- Créer l'évènement au quotidien : comment entretenir une dynamique de projet au jour le jour ?
- Garder le cap sur les performances pour garantir les résultats et la motivation.

Bâtir votre plan d'action en vue du suivi à 45 jours.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Autodiagnostic managérial.
- Études de cas des participants.
- Jeux de rôle filmés et analysés.
- Ateliers individuels et collectifs.

OBJECTIFS DE FORMATION

Acquérir les techniques pour identifier vos qualités de leader et vos axes de renforcement.

Connaître les différents leviers pour développer votre charisme.

Pratiquer les techniques de communication d'excellence pour faire partager votre vision.

Savoir cultiver l'enthousiasme pour mobiliser les énergies.

PUBLICS CONCERNÉS

Tout manager désireux de développer ses talents de leader.

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1 heure de visioconférence à 45 jours du séminaire

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Conseil en management, 20 ans d'expérience managériale, coach d'équipe.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

MANAGER UNE ÉQUIPE EN MODE TRANSVERSAL

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Comprendre et s'approprier les spécificités du management transversal

- Définir les caractéristiques, les enjeux, les contributions attendues.
- Développer son assertivité et son leadership.

Animer et piloter une équipe transverse

- Instaurer les règles du jeu et clarifier également les responsabilités avec le management.
- Créer une communication responsabilisante et à valeur ajoutée.
- Élaborer les échéances, les priorités, les mesures avec le PERT.
- S'engager en tant que chef de projets pour gagner en performance.
- Donner du feedback pour alimenter la confiance et gagner son autonomie avec l'encadrement N+1.

Intégrer le management et la communication à distance avec les équipes

- Connaître les outils collaboratifs et les rituels à organiser pour garantir un cadre de collaboration efficace et performant.
- Intégrer quelques règles interculturelles.

Développer une performance élevée :

- Comprendre les différentes personnalités.
- Fédérer autour des valeurs individuelles et collectives.
- Quelle stratégie pour développer la coopération ?

Bâtir votre plan d'action en vue du suivi post-formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Autodiagnostic assertivité.
- Études de cas des participants.
- Jeux de rôle filmés et analysés.
- Modèle DISC

OBJECTIFS DE FORMATION

Mettre en place une dynamique d'équipe transverse

Animer et piloter l'équipe

Identifier les spécificités des différents managements à distance et fixer le cadre de travail adapté

Entretenir la proximité et gagner en confiance et coopération

Communiquer efficacement et régulièrement grâce aux outils collaboratifs

Savoir motiver, impliquer et conserver l'engagement de ses collaborateurs.

PUBLICS CONCERNÉS

Tout manager dont l'équipe est totalement ou en partie éloignée (bureaux distants, équipes éclatées, télétravail etc.)

PRÉREQUIS

Aucun.

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1H de suivi collectif par visioconférence à 45 jours

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Consultant(e) en management avec 10 ans d'expérience en management et gestion d'équipes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

MANAGER LA CONDUITE DE VOS PROJETS

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le Chef de Projet : l'homme-orchestre du succès

- Les finalités de la gestion de projet ? Définitions, contextes et enjeux.
- Les ressources à mobiliser.
- Déterminer et analyser les besoins : dossier d'opportunités, fiche d'évaluation des charges.
- Communiquer aux équipes et acteurs concernés.
- Élaborer votre note de cadrage.

Savoir mener les différentes réunions

- Constituer votre équipe en fonction des compétences à mobiliser.
- Établir la matrice des acteurs du projet : rôles, compétences, d'autonomie.
- Organiser l'activité et le planning des tâches à réaliser.
- Lister les étapes, construire le tableau de bord et le cahier des charges fonctionnel.
- Fixer les objectifs, les moyens, les critères de réussite, le suivi individuel et collectif des résultats.
- Établir le PERT et le GANTT de votre projet pour identifier les zones à risque (matrice des aléas), le chemin critique et le calcul des marges.

Suivre et piloter votre projet

- Organiser le reporting, l'avancement physique.
- La méthode de la valeur acquise, la réévaluation avec utilisation des indices de performance, coûts et délais.

Faire vivre le projet

- Animer les réunions projets : quand et comment communiquer ?
- Intégrer les techniques et outils de résolution de problèmes pour lever les craintes, renforcer la synergie et explorer les solutions en cas de dérapage.
- Mettre en place des relations équilibrées pour des rapports gagnants – gagnants : organiser des événements d'équipe, entretenir une communication régulière, utiliser les 4C du management participatif pour fédérer.

Bâtir votre plan d'action en vue du suivi post-formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques sur la base de la conduite d'une étude projets.
- Études de cas des participants.
- Jeux de rôle filmés et analysés.

OBJECTIFS DE FORMATION

Identifier le rôle et les missions du chef de projet.

Savoir construire votre projet par étape : de la préparation à son bouclage.

Acquérir les outils et techniques de gestion et planification de projets.

Suivre et piloter.

Faire vivre son projet pour le mener à bien.

PUBLICS CONCERNÉS

Toute personne amenée à développer ses compétences en management de projets.

PRÉREQUIS

Venir si possible muni d'exemples de projets à conduire.

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1 heure de visioconférence à 45 jours du séminaire

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Conseil en management de projets, 20 ans d'expérience de direction de projets.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

PRATIQUER LE MANAGEMENT PARTICIPATIF

3.0

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Comprendre le fonctionnement du management participatif

- Les piliers et principes fondamentaux du management participatif.
- Se connaître pour bien travailler ensemble.
- Les essentiels de la communication positive en groupe.
- Mindmap des rôles et responsabilités du manager participatif.
- Développer une vision commune et fédérer son équipe autour d'objectifs communs : Atelier « speed boat ».

Les leviers d'engagement et de prise d'initiative

- Créer un environnement propice à l'engagement des équipes.
- Faire converger les intérêts de l'organisation avec ceux des individus :
- introduction aux outils de la bio systémique.
- Créer des relations de confiance : dire la vérité et savoir écouter-apports de l'élément humain (W. Schutz).
- Agir sur la motivation et comprendre ses dynamiques émotionnelles.
- Adapter son management aux différents types de personnalités.

Animer une équipe avec efficacité

- Les 7 qualités du manager participatif.
- Comprendre les biais cognitifs dans la transmission d'un message et leurs conséquences.
- Savoir transmettre un message pour favoriser l'adhésion et l'implication.
- Le Pareto de la transmission d'un message et le pitch du storytelling.
- Techniques et outils pour animer des réunions percutantes et efficaces (RACI, RADI, Les 3S).

Organiser le travail en équipe

- Développer l'auto-organisation et l'efficacité opérationnelle de son équipe : Kanban et matrice de priorisation Eisenhower.
- Optimiser les temps d'échange et la circulation de l'information : « le meet-up ».
- Savoir déléguer au niveau adapté : « le tableau de délégation ».
- Encourager l'amélioration continue et la prise d'initiative de façon participative : les rétrospectives (agile, cadran, perfection game).

Bâtir votre plan d'action en vue du suivi post-formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques sur la base de la conduite d'une étude projets.

OBJECTIFS DE FORMATION

Animer une équipe de manière efficace.

Développer l'engagement et l'implication des collaborateurs.

Donner une vision, partager et construire une stratégie avec une équipe.

Déléguer à un niveau adapté à chaque collaborateur.

Développer l'auto-organisation de son équipe.

PUBLICS CONCERNÉS

Managers expérimentés souhaitant explorer de nouvelles techniques managériales.

PRÉREQUIS

Encadrer une équipe.

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1 heure de suivi par visioconférence à 45 jours.

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Consultant en management, intelligence collective et émotionnelle. Coach certifié.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

DEVENIR MANAGER DE MANAGER

PROGRAMME DÉTAILLÉ

S'approprier son rôle

- Comprendre les spécificités du manager de manager : les 4 clefs.
- Trouver la bonne distance avec ses managers.
- Faire réussir ses managers : de manager à coach.
- Influencer autrement : porter et partager les valeurs,
- Les 12 compétences clés du manager de manager.

Fédérer et piloter son équipe de managers

- Établir les règles du jeu du fonctionnement, La méthode SCORE
- Comprendre les 5 dysfonctionnements d'une équipe.
- Expérimenter le modèle Lencioni.
- Les attitudes pour développer la performance de l'équipe
- Créer les conditions de réussite, les 3 types de besoins.

Développer la dynamique d'équipe et faire vivre la coopération

- Accentuer le dynamisme de l'équipe, les workshops.
- Comprendre le cycle de vie de l'équipe,
- S'approprier les clefs de la coopération.
- Évaluation et autodiagnostic, pratiquer le droit à l'erreur.

Adapter son management à chaque manager

- Optimiser sa communication avec le TOP
- Quel est l'impact des neurosciences en management ?
- Repérer le profil de son manager et adapter son management.
- Diagnostiquer le potentiel de son manager, agir en fonction.
- Choisir le bon feedback selon la situation, méthodes DESC ou DEPAR.

Développer les compétences de ses managers

- Comprendre le processus de motivation des managers, réflexion.
- Accompagner par du coaching, cas d'entreprises.
- Déléguer à des collaborateurs managers.
- Adopter la reconnaissance et la valorisation pour développer les talents : mises en situations.
- Favoriser la qualité de vie au travail des équipes

Accompagner les managers à porter le changement et la transformation

- Maîtriser la courbe de la transition.
- Savoir transformer les résistances en ressource.
- Cultivez les 4C du management collaboratif.
- Agir efficacement sur les 4 clés pour réussir le changement, réflexion.
- Accompagner votre équipe de managers dans le changement.
- Atelier : bâtir la cartographie d'équipe.

Bâtir votre plan d'action en vue du suivi post-formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques sur la base des cas participants.

OBJECTIFS DE FORMATION

S'approprier les spécificités du management de managers.

Réussir à fédérer son équipe.

Créer une dynamique d'équipe et garantir la coopération.

Maîtriser des pratiques managériales spécifiques.

Adopter la posture adaptée.

PUBLICS CONCERNÉS

Managers d'une équipe d'encadrants.

PRÉREQUIS

Aucun.

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1 heure de suivi par Webconférence à 45 jours.

INTERVENANT

Consultant en Management, 30 ans d'expérience managériale en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

MAÎTRISEZ L'IA POUR UNE TRANSFORMATION STRATÉGIQUE RÉUSSIE : LEADERSHIP ET INNOVATION AU CŒUR DU CHANGEMENT



PROGRAMME DÉTAILLÉ

Se donner des points de repères l'IA, le leadership et la transformation des organisations

- Comprendre l'IA et ses applications dans les organisations : concepts clés, applications : automatisation, personnalisation, analyse prédictive...
- Identifier les facteurs de transformation organisationnelle
- Simuler l'impact de l'IA sur la structure organisationnelle, les processus décisionnels et les compétences

Imaginer l'IA comme un levier de transformation

- Utiliser l'IA pour améliorer l'efficacité opérationnelle, la prise de décision et l'innovation en identifiant les processus clés à transformer avec l'IA.
- Aligner l'IA avec la vision stratégique pour améliorer la prise de décision et intégrer l'IA dans la stratégie de transformation de l'organisation.

Ré-apprendre à manager dans un contexte d'IA

- Comprendre l'impact de l'IA sur le rôle managérial et manager la collaboration humain-IA
- Manager avec les données : de la réaction à la proactivité et savoir utiliser et initier des prises de décision éclairées par l'IA.

Prendre du recul sur l'utilisation de l'IA

- Sensibiliser aux questions éthiques et imaginer une gouvernance interne
- Savoir identifier les biais algorithmiques et leurs impacts.

Outils et techniques

- ChatGPT, Copilot, Claude, Perplexity, MidJourney, Dall-E, Leonardo...

À l'issue de la formation, vous repartez avec

- Notre collection exclusive de prompts
- Notre liste d'outils IA pour s'initier
- Votre plan d'action individuel et vos premiers prompts personnalisés

Méthodes et moyens pédagogiques

- Applications pratiques en ateliers favorisant la collaboration et l'intelligence collective.
- Débats et réflexions éthiques pour élargir la perspective.

OBJECTIFS DE FORMATION

Se donner des points de repères l'IA, le leadership et la transformation des organisations

Imaginer l'IA comme un levier de transformation

Ré-apprendre à manager dans un contexte d'IA

Prendre du recul sur l'utilisation de l'IA

PUBLICS CONCERNÉS

Avoir accès à un outil IA, ChatGPT ou Microsoft Copilot

PRÉREQUIS

Managers,

Dirigeants,

Chefs de projets,

Toute personne qui souhaite adopter l'IA de manière proactive

DURÉE

1 jour soit 7 heures +

En option : accompagnement et coaching personnalisé

INTERVENANT

Consultant en management spécialiste de l'IA pour les usages métiers.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

MANAGEMENT ET IA : OPTIMISEZ VOS DÉCISIONS ET DYNAMISEZ LA GESTION DE VOS ÉQUIPES ET DE VOS PROJETS



PROGRAMME DÉTAILLÉ

Identifier les opportunités offertes par l'intelligence artificielle pour améliorer vos pratiques managériales

- Introduction à l'IA : définition, concepts clés, et historique.
- Évaluer l'impact de l'IA sur le management moderne, opportunités et défis
- Exemples d'applications concrètes de l'IA dans différents secteurs.

Utiliser efficacement ChatGPT et Copilot pour optimiser votre communication et la gestion de projets

- Présentation de ChatGPT et de Copilot, et de leurs fonctionnalités.
- Comparer avantages et limites de ChatGPT / Copilot dans un contexte professionnel

Optimiser votre gestion d'équipe grâce à l'IA

- Planifier la composition des équipes en utilisant l'analyse des compétences avec l'IA
- Automatiser des tâches administratives pour libérer du temps de management
- Améliorer l'efficacité des réunions : ordre du jour, prise de notes et transcription en temps réel, comptes-rendus synthétiques et actionnables

Accompagner la transformation numérique de l'entreprise et de votre équipe

- Développer des KPIs et tableaux de bord pour mesurer l'impact de l'IA sur la performance de l'équipe.
- Évaluer les enjeux éthiques liés à l'utilisation de l'IA et établir un cadre de bonnes pratiques pour les collaborateurs.

Outils et techniques

- Suite Office : Word, Excel, Powerpoint, Teams, Outlook
- IA : ChatGPT, Copilot, Claude, Perplexity

À l'issue de la formation, vous repartez avec

- Notre collection exclusive de prompts communication et management
- Notre liste d'outils IA pour le management
- Votre plan d'action individuel

Méthodes et moyens pédagogiques

- Applications pratiques en ateliers favorisant la collaboration et l'intelligence collective.
- Débats et réflexions éthiques pour élargir la perspective.

OBJECTIFS DE FORMATION

Identifier les opportunités offertes par l'intelligence artificielle pour améliorer vos pratiques managériales.

Utiliser efficacement ChatGPT et Copilot pour optimiser votre communication et la gestion de projets.

Optimiser votre gestion d'équipe grâce à l'IA.

Accompagner la transformation numérique de l'entreprise et de votre équipe.

PUBLICS CONCERNÉS

Avoir une connaissance générale des outils IA et des techniques de prompt

Avoir accès à un outil IA, ChatGPT ou Microsoft Copilot

PRÉREQUIS

Managers qui souhaitent adopter l'IA de manière proactive, en exploitant ses potentialités pour optimiser les opérations tout en gérant les risques associés

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

En option : accompagnement et coaching personnalisés

INTERVENANT

Consultant en management spécialiste de l'IA pour les usages métiers.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

SAVOIR DÉCIDER EN SITUATION D'INCERTITUDE



PROGRAMME DÉTAILLÉ

Décider pour résoudre les problèmes et les ambiguïtés

- Quel type de manager et décideur êtes-vous ?
- Repérer les 6 styles et leurs conséquences.
- Quel est votre moteur de décisions ? Quelles sont vos limites ?
- Quelles sont les règles de base qui régissent la décision ?
- Connaître les secrets de la performance mentale.

Apprendre à structurer la réflexion préalable à la décision

- Partir des faits, des effets et analyser les causes.
- Rechercher l'information, écouter votre environnement.
- Se mettre en dynamique : imaginer, penser autrement, rebondir avec les 5 défis de la pensée créative.
- Partager l'information avec vos collaborateurs et collègues.
- Identifier les solutions les plus pertinentes, choisir un axe en utilisant la matrice des choix pondérés.
- L'Arbre des décisions.
- Synthétiser et décider d'une option finale avec le Cube de Stern.
- Challenger la prise de décision avec l'IA.
- Pratiquer le speed co-développement en équipe.

Décider et communiquer pour faire adhérer

- Construire une communication en cohérence avec les valeurs d'équipe.
- Cerner les résistances au changement et préparer votre argumentation.
- Faire accepter vos décisions : l'art du consensus.
- Bâtir votre plan de progression en vue du suivi post-formation.
- Comprendre la différence entre consensus, compromis et décision autoritaire.
- Identifier les conditions favorables à l'émergence d'un consensus.
- Expérimenter des techniques de facilitation pour construire un accord collectif.

Bâtir votre plan d'action en vue du suivi post-formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Ateliers collectifs, jeux de rôles, quiz et techniques de prise de décision.

OBJECTIFS DE FORMATION

Comprendre votre style de prise de décision

Pratiquer les techniques et outils de prise de décision et d'intelligence collective.

S'entraîner à décider avec les différents outils.

Décider et communiquer pour faire adhérer.

PUBLICS CONCERNÉS

Managers en poste ou en prise de fonction, désireux d'acquérir les outils et techniques pour sécuriser leurs prises de décisions.

PRÉREQUIS

Aucun.

DURÉE

Formule présentielle :

2 jours soit 14 heures +

1 heure de visioconférence à 45 jours du stage

INTERVENANT

Spécialiste du Management et des nouvelles approches décisionnelles.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

MANAGER LA DIVERSITÉ AU SEIN DE SES ÉQUIPES

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Cerner les enjeux d'une politique de diversité pour l'entreprise

- Intégrer la législation en la matière (diversité, contrat d'apprentissage, handicap, égalité homme/femme).
- Déterminer les enjeux, les risques de ne rien faire.
- Définir les forces et faiblesses du management dans un contexte de diversité.

Adapter son management à toute situation de diversité

- Identifier les différents cadres de références et les représentations (équipe interculturelle).
- Créer les conditions de coopération entre les générations.
- Intégrer un collaborateur porteur d'un handicap : saynètes de sensibilisation.
- Valoriser et veiller à l'équité des rémunérations/statuts hommes / femmes.
- Travailler avec une équipe distante : pratiquer les outils de travail collaboratif.
- Comment organiser le travail d'équipe distante avec le décalage, gérer l'écueil de la langue ?

Développer la nouvelle dimension relationnelle au travail

- Ecouter et comprendre les motivations, les besoins et attentes.
- Créer un cadre de travail collaboratif et des occasions d'échanges.
- Solliciter les talents et les idées de tous pour fédérer autour de la diversité.
- Utiliser le mentorat et les groupes de pairs en codéveloppement pour s'enrichir de chacun.

Bâtir votre plan d'action en vue du suivi post-formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Autodiagnostic diversité.
- Études de cas des participants.
- Jeux de rôle filmés et analysés.
- Divers ateliers.

OBJECTIFS DE FORMATION

Comprendre les enjeux d'une politique de diversité pour l'entreprise.

Adapter son management à toute situation de diversité.

Développer ses compétences managériales pour cultiver une nouvelle dimension relationnelle au travail.

PUBLICS CONCERNÉS

Managers souhaitant acquérir les nouvelles approches pour manager la diversité.

PRÉREQUIS

Aucun.

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1 heure de visioconférence à 45 jours du séminaire

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Conseil en ressources humaines, 30 ans d'expérience entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

MANAGER ET FIDÉLISER LES NOUVELLES GÉNÉRATIONS

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Comprendre la jeune génération

- Connaître les caractéristiques de la génération Y.
- Lever les tabous , oser dire et partager sa vision avec les autres.
- Décrypter et analyser les différentes générations et de leur mode de fonctionnement.
- Appréhender les enjeux managériaux.

Manager la génération « Z » et demain Alpha

- Identifier vos représentations.
- Adapter votre style de management.
- Comprendre votre collaborateur et accepter son fonctionnement.
- Valoriser la différence et permettre aux jeunes diplômés d'intégrer les codes attendus.
- Donner des repères , rythmer les journées par une organisation et une planification efficace en présentiel et en télétravail.
- Fixer des objectifs et établir des plans d'actions.
- Savoir féliciter et recadrer de façon positive , donner du sens.
- Accompagner et former pour développer la progression.

Développer un management multi générationnel

- Cartographier les compétences de l'équipe constituée.
- Établir une charte de fonctionnement s'appuyant sur les compétences communes et valoriser les différences au profit d'un projet et/ou d'objectifs communs.
- S'accorder sur des modes de communication partagés.
- Identifier et s'accorder sur les outils collaboratifs pertinents pour :
 - L'organisation du travail (tâches, projets),
 - L'organisation du temps (calendriers partagés, suivi du temps),
 - L'organisation de la connaissance (stockage, documentation),
 - Le travail collaboratif (tableau blanc, écriture, sondages), et
 - La communication (messagerie, web conférence)
- Utiliser le tutorat et le mentorat pour mettre en place des binômes d'échanges à forte valeur ajoutée.

Bâtir votre plan d'action en vue du suivi post-formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Retours d'expériences collectifs.
- Ateliers et mises en pratique sur vos cas réels.
- Partages d'expériences et de bonnes pratiques.
- Jeux de rôles filmés selon les besoins.

OBJECTIFS DE FORMATION

Faire évoluer les pratiques managériales à travers les jeunes collaborateurs.

Comprendre le mode de fonctionnement des nouvelles générations (Y et Z).

Communiquer, motiver et fédérer une équipe multigénérationnelle autour d'objectifs de performances.

PUBLICS CONCERNÉS

Managers et responsables de service

PRÉREQUIS

Aucun.

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1 heure de visioconférence à 45 jours du stage

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Coach facilitateur RH

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

RECRUTER ET RÉUSSIR L'INTÉGRATION DE NOUVEAUX COLLABORATEURS (ON BOARDING)

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Comprendre les spécificités du marché de l'emploi et préparer la mission de recrutement :

- Apprécier les nouvelles dispositions légales concernant le recrutement : discrimination à l'embauche, handicaps, seniors, cv
- Définir les étapes : de la préparation à l'embauche finale, analyse du poste à pourvoir, missions, critères de sélection, profil et enjeux.
- Identifier les cibles et rechercher les candidatures au sein de l'entreprise et à l'extérieur.
- Zoom sur l'apport des réseaux sociaux LinkedIn, Facebook...
- Choisir les bons sourcings et piloter le retour sur l'investissement.
- Connaître les règles simples dans la rédaction d'une annonce efficace respectant la législation.

Mener la sélection des candidatures possibles

- Construire la grille d'analyse en fonction des principaux critères de compétences recherchées.
- Réceptionner les CV : les points à creuser, domaines de compétences...
- Bâtir le plan d'entretien : préparer les questions-clés pour la présélection téléphonique.
- Dérouler les étapes clés d'un bon entretien de pré-sélection téléphonique.

Conduire l'entretien de recrutement : les étapes clés

- Démarrer l'entretien, mettre à l'aise le candidat.
- Présenter l'entreprise, le poste, les missions.
- Observer les attitudes et les comportements du candidat.
- Cerner ses motivations, ses réussites, le contexte des échecs rencontrés.
- Évaluer les ambitions et la mobilité.
- Conclure : quelle suite à donner dans le processus ?

Finaliser le recrutement et préparer l'intégration

- Procéder à la sélection définitive : négocier les dernières modalités d'embauche, déceler les risques de désistement.
- Communiquer : en interne et auprès du futur salarié.
- Permettre au nouvel arrivant de s'approprier rapidement son poste et de trouver sa place dans l'équipe.
- Identifier les moyens pour l'y aider : tutorat, parrainage, plan de formation.
- Évaluer l'intégration pour valider la fin de la période d'essai.

Bâtir votre plan d'action en vue du suivi post-formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Méthode active et participative.
- Application des techniques de recrutement à partir de cas des participants.
- Jeux de rôles.

OBJECTIFS DE FORMATION

Comprendre les spécificités du marché de l'emploi.

Savoir préparer la mission de recrutement.

Mener la sélection des candidatures.

Maîtriser les différentes étapes.

Conduire un entretien de recrutement, le finaliser et préparer l'intégration.

PUBLICS CONCERNÉS

Chargés de recrutement,

Managers et collaborateurs des services RH en charge du recrutement.

PRÉREQUIS

Aucun.

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1 heure de visioconférence à 45 jours du séminaire.

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Conseil en Ressources Humaines, spécialiste du recrutement, 20 ans d'expérience.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

RÉUSSIR LA CONDUITE DE L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Piloter la démarche « entretien professionnel » de votre entreprise.

- La responsabilité de l'employabilité des salariés.
- La législation en matière d'entretien professionnel.
- Les intérêts de l'entretien professionnel.
- Quelle plus-value pour votre Entreprise ?
- L'accompagnement des managers à mener les entretiens.

Communiquer et faire adhérer à sa vision

- Communiquer pour engager et mobiliser à la préparation de l'entretien par le collaborateur.
- Soigner la préparation matérielle.
- Se préparer à répondre au collaborateur et à échanger (connaissance stratégie, marché emploi interne, dispositifs de formation)

Mener avec professionnalisme l'entretien professionnel

- La bonne posture Manager coach.
- Test « Ma posture en position d'écoute ».
- L'état des lieux : le parcours professionnel et de formation, la montée en compétences, les compétences acquises, le potentiel, les talents, le projet ou perspective, la suite à donner.
- Démarrer l'entretien, établir la relation, poser le cadre.
- Conduire et mener les différentes étapes.
- Argumenter et aider le collaborateur à prendre conscience de l'inadéquation entre souhait et réalité.
- Savoir conclure l'entretien et organiser la suite.

Suivre et poursuivre l'entretien professionnel

- Organiser et suivre les différentes actions à mener
- Maîtriser les différents dispositifs de formation.
- Proposer le bon dispositif de formation en fonction de la situation du collaborateur.
- Exploiter les données des entretiens professionnels.

Bâtir votre plan d'action en vue du suivi post-formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Simulations : entretien individuel, motiver et Impliquer sur l'autoévaluation et le retour sur sa condition et son positionnement.

OBJECTIFS DE FORMATION

Connaître les obligations réglementaires en matière d'EP.

Professionaliser sa démarche dans la préparation et la conduite des entretiens professionnels.

Comprendre l'intérêt et assurer le suivi des entretiens.

PUBLICS CONCERNÉS

Dirigeants PME, Gérants d'Entreprises, R.R.H

PRÉREQUIS

Toute personne amenée à réaliser des entretiens professionnels

DURÉE

1 jour soit 7 heures +

1 heure de visioconférence à 45 jours.

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Consultant(e) expérimenté en Ressources Humaines

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

RÉUSSIR LA CONDUITE DE L'ENTRETIEN ANNUEL

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Comprendre la place des différents entretiens dans la stratégie de l'entreprise

- Connaître le sens des différents entretiens : évaluation, appréciation, entretien de professionnalisation, entretien de seconde partie de carrière.
- Comprendre les bases de la GEPP pour mieux les intégrer dans votre management quotidien.

Bien vous préparer, pour un entretien interactif

- Informer le collaborateur de l'entretien et de ses modalités pour lui permettre de s'y préparer.
- Récolter et faire la synthèse de l'ensemble des éléments permettant d'apprécier la performance, les compétences, et les formations sur la période écoulée.
- Visualiser l'entretien et préparer les questions.

Savoir conduire des entretiens participatifs

- Soigner l'introduction : mettre à l'aise, présenter l'objectif.
- Comment faire le bilan de la période écoulée ?
- Valoriser les points positifs.
- Énoncer les axes d'amélioration. Impliquer par la recherche de solutions.
- Gérer les objections comme marque d'intérêt.
- Fixer le cap et négocier les objectifs pour la période à venir : les ambitions et les compétences attendues.
- Négocier le plan d'actions pour une meilleure mise en perspective.

Mener l'entretien professionnel

- Faire le point sur les attentes et besoins .
- Cerner les souhaits d'évolution ou de mobilité dans le temps.
- Savoir présenter les différents dispositifs de formation.
- Conclure : résumer les points clés de l'entretien et mettre en perspective sur l'année à venir. Relire les documents et les transmettre au service RH.

Bâtir votre plan d'action en vue du suivi post-formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Autodiagnostic communication
- Études de cas des participants.
- Jeux de rôle filmés et analysés.

OBJECTIFS DE FORMATION

Comprendre le sens et les intérêts des entretiens annuels d'évaluation et des entretiens professionnels.

Acquérir les bases nécessaires à une bonne préparation et à une réalisation efficace.

Conduire l'entretien de façon motivante.

Assurer le suivi des entretiens.

PUBLICS CONCERNÉS

Managers ayant à réaliser les entretiens annuels et professionnels de leurs collaborateurs.

PRÉREQUIS

Aucun.

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1 heure de visioconférence à 45 jours

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Conseil en Ressources Humaines, 30 ans d'expérience entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

SAVOIR ANIMER DES RÉUNIONS MOTIVANTES ET CONVAINCANTES EN PRÉSENTIEL ET À DISTANCE



PROGRAMME DÉTAILLÉ

Cerner les enjeux et les objectifs d'une réunion efficace

- Connaître l'usage et le design (objectifs, structure, forme et durée) de chaque type de réunion : Les réunions de travail, les réunions d'information, les ateliers de créativité.

Cerner la dynamique des groupes pour comprendre et exploiter leurs différences selon votre objectif

- Les règles et l'état d'esprit nécessaires à la réussite d'une réunion –

Expérimenter les différentes techniques d'animation en présentiel et ou en distanciel via Teams

- Les étapes de l'animation – Les phases de Divergence, Émergence et de Convergence issues de la facilitation.
- Introduire et cadrer la réunion, créer les conditions de convivialité et le « champ collaboratif ».
- Créer les conditions pour faire émerger l'intelligence collective et l'esprit d'équipe.
- Motiver le groupe autour d'objectifs communs.
- Expérimenter les outils de prise de décision.
- Focus sur les outils et techniques Agiles d'animation d'atelier.
- Soigner la conclusion pour argumenter l'impact de l'atelier sur la mise en œuvre du plan d'action.

S'entraîner à l'animation

- Préparer une réunion et savoir donner envie de participer.
- Design d'un déroulé en fonction des enjeux, des objectifs identifiés et de « l'intention » qu'on souhaite y mettre.
- Premiers pas vers l'animation – expérimenter à partir de besoins réels
- Produire des idées et des solutions pratiques et adéquates
- Identifier les pièges, connaître ses ressources pour mener sa réunion atelier à son terme en respectant l'objectif de départ.

Bâtir votre plan d'action en vue du suivi post-formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Autodiagnostic communication
- Études de cas des participants.
- Utilisation de nombreuses méthodes d'animation de réunion en intelligence collective.
- Jeux de rôle filmés et analysés.

OBJECTIFS DE FORMATION

Cerner les objectifs d'une réunion efficace en présentiel ou à distance.

Comprendre les principes de la dynamique de groupe

Expérimenter différentes techniques d'animation

PUBLICS CONCERNÉS

Managers, chefs de projets ayant à animer des réunions en présentiel ou à distance.

PRÉREQUIS

Toute personne amenée à réaliser des entretiens professionnels

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1 heure de visioconférence à 45 jours

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Conseil en Management et Communication.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

ANTICIPER LES SITUATIONS DIFFICILES ET SAVOIR GÉRER LES CONFLITS AU TRAVAIL



PROGRAMME DÉTAILLÉ

Comprendre le fonctionnement des conflits

- Définir le conflit comme une opportunité de changement.
- Identifier le type de conflits : conflits de projets, de principes, de personnes, de valeurs, d'objectifs, de méthodes...
- Analyser l'ensemble de la situation : les acteurs et leurs motivations, les enjeux, les stratégies à développer, les marges de manœuvre.
- Reconnaître les différents types de personnalité pour mieux s'y adapter : autodiagnostic modèle DISC de Marston.

Comment prévenir les conflits ?

- Identifier les signaux faibles d'un conflit latent
- Connaître les phases de la montée d'un conflit, de l'étincelle au point de non-retour.
- Instaurer des relations positives grâce aux techniques de communication non violente avec votre environnement professionnel: écoute active, empathie et assertivité avec le DESC.
- Engager le dialogue pour mettre à plat un différend avéré : comment gérer l'agressivité ? Trucs et astuces.

Désamorcer, canaliser les situations conflictuelles

- Pointer les faits, tester la bonne foi et les dispositions de votre interlocuteur.
- Identifier les jeux psychologiques sous-jacents et les canaliser.
- Recentrer et recadrer sur les intérêts communs.
- Connaître les stratégies de résolution des conflits : de l'évitement à la négociation. Modèle de Thomas Kilmann.
- Utiliser les techniques de recadrage, changement de plan, repositionnement « gagnant/gagnant », aménagement des portes de sortie.
- Souligner et renforcer les accords pour garantir l'avenir. Rappeler le cadre avec l'outil SCORE.

Bâtir votre plan d'action en vue du suivi post-formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Contenu digital.
- Fiches pratiques.
- Jeux de rôle, exposés et film pédagogique.
- Étude de cas.

OBJECTIFS DE FORMATION

Savoir identifier les sources de conflits ou de tensions.

Clarifier et faire la part des choses entre l'émotionnel et le rationnel.

Adopter une stratégie efficace de résolution de conflits : de la prévention à la résolution.

PUBLICS CONCERNÉS

Tout manager souhaitant perfectionner son aisance dans la gestion des situations difficiles.

PRÉREQUIS

Aucun.

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1 heure de visioconférence à 45 jours du séminaire.

INTERVENANT

Consultant en Communication et en management

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

DÉVELOPPER LA COOPÉRATION ET FAIRE TRAVAILLER EN ÉQUIPE

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Comprendre les ressorts du travail en équipe

- Comprendre la dynamique du groupe à l'équipe. Définir les enjeux et les bénéfices de la coopération.
- Identifier ses préférences comportementales. Analyser votre fonctionnement interrelationnel.
- Identifier son rôle et sa place au sein d'un groupe. Créer un cadre favorisant l'esprit d'équipe et la coopération.
- S'approprier les 4 piliers de la coopération et les conditions de réussite d'une équipe selon le modèle de Lencioni : de la confiance à la performance.
- Insuffler un élan collaboratif tout en respectant et en mobilisant les aspirations de chacun – La règle des 3P.
- Développer un esprit gagnant-gagnant pour créer de la valeur en commun.
- Célébrer les succès en équipe, les analyser pour les dupliquer.

Savoir animer et faire travailler une équipe pour développer la performance

- Endosser une posture et des styles d'animation facilitant la coopération.
- Créer les conditions pour faire émerger l'intelligence collective et une dynamique de groupe.
- Évaluer le degré d'autonomie et de motivation de ses interlocuteurs et adopter le mode approprié.
- Rappeler avec bienveillance à l'ordre les perturbateurs.
- Rétablir une communication positive et constructive en cas de tensions dans l'équipe. Mise en situation de cas terrain.

S'organiser collectivement pour produire des résultats et créer de la valeur

- Comprendre les mécanismes de la prise de décision collective
- Fixer des objectifs communs et motivants – Avec la méthode OKR.
- Créer la synergie des compétences.
- Définir les engagements individuels au service du collectif
- Se fixer individuellement et collectivement des objectifs.
- Mesurer pour progresser : bâtir en commun les critères de performance pour les résultats attendus.

Bâtir votre plan d'action en vue du suivi post-formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Jeux de rôles, ateliers collectifs et individuels, outils d'intelligence collective.

OBJECTIFS DE FORMATION

Prendre sa place et reconnaître celle des autres
Comprendre les ressorts du travail en équipe
Savoir animer un collectif de travail
Apprendre à définir des objectifs communs et à les atteindre.

PUBLICS CONCERNÉS

Managers d'équipe, chefs de projet.

PRÉREQUIS

Aucun.

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1 heure de visioconférence à 45 jours du stage

Accès à la plateforme collaborative pendant 3 mois.

INTERVENANT

Consultant en Ressources Humaines, 30 ans d'expérience entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.



TRANSFORMEZ VOS ÉQUIPES DÈS AUJOURD'HUI

Des formations qui font la différence.

Boostez vos compétences,
votre performance et votre impact.



“ Ensemble, faisons de 2026
une année d'innovation, de
performance et de succès ! ”

Contactez-nous dès aujourd'hui pour
réserver vos formations et séminaires.



contact@activpartners.fr
+33 1 41 12 21 31
www.activpartners.com

Innovation, performance et expertise. Depuis septembre 2025, Activ'Partners et Europharma se sont alliées pour vous faire prendre une longueur d'avance !



Europharma est un organisme de formation certifié QUALIOPi enregistré sous le numéro de SIRET 829 020 478 000 14 et DA 11 92 21940 92. Les formations produites et animées par nos équipes répondent aux exigences de qualité et vous permettent de bénéficier des prises en charge par les organismes financeurs (OPCO).

