

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM

75008 PARIS

E-mail : comefo@orange.fr

Tel : 06.08.66.11.06



Version 2 du 15/11/2023

Conduite et accompagnement au changement – (2 j)

Durée : 14heures (2 jours)

Profils des apprenants

- Managers, chefs de projets, décideurs

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

Modalités d'inscription : Par mail ou via le site internet

Délai d'accès : 1 mois maximum à compter de la signature de la convention de formation

Accessibilités aux PSH et PMR : Les salles de formation n'appartiennent pas à CMF qui loue une salle conforme aux normes ERP ou qui intervient en intra chez le client.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présentéisme

Taux de satisfaction stagiaire

Taux d'accomplissement

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les différentes étapes d'un accompagnement au changement
- Communiquer positivement, lever les barrières et emporter l'adhésion de son équipe
- Accompagner son équipe tout au long du processus du changement
- Reconnaître et encourager les acteurs du changement
- Assurer le suivi et ajuster si besoin les actions

Contenu de la formation

1) La définition et la prise de conscience du changement

- La définition du changement et de ses objectifs
- Savoir mesurer et analyser le changement est primordial
- Les différentes étapes de conduite du changement
- La définition d'objectifs clairs afin d'optimiser les chances de réussite
- L'identification des risques liés au changement

2) La préparation aux conséquences du changement

- L'identification des facteurs de résistance au changement
- La gestion des émotions, du stress et des peurs générées par le changement
- La détermination des alliés et des résistants au changement au sein d'une équipe

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM

75008 PARIS

E-mail : comefo@orange.fr

Tel : 06.08.66.11.06



Version 2 du 15/11/2023

3) Communiquer efficacement sur le changement

- La maîtrise de sa communication : verbale, para verbale, gestuelle, posture
- Le positionnement du manager : un savant mélange d'intérêt, de bienveillance, d'assertivité
- L'identification des typologies de comportements perturbateurs
- Les réponses efficaces aux interrogations, objections des collaborateurs
- Argumenter le changement de manière positive

4) Manager et accompagner le changement

- La capitalisation sur les forces positives pour faire adhérer l'équipe
- Les outils de gestion de projet adéquats
- Le suivi des actions mises en place pour accompagner les collaborateurs

5) Renforcement de la motivation

- Identifier et utiliser les leviers de motivation
- Pratiquer les systèmes de reconnaissance
- Leviers de motivation

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Responsable formation : Pierre GARBES

Mobile : 06.08.66.11.06

E-mail : comefo@orange.fr

Intervenant / Formateur : Pierre GARBES formateur consultant certifié (Niveau 6 RNCP). Médiateur professionnel certifié, spécialiste du comportement des personnes. Accompagnement de tous les professionnels dans une nouvelle approche comportementale, relationnelle, managériale.

Référent Handicap : Pierre GARBES

Moyens pédagogiques et techniques

- Les résultats issus du questionnaire (proposé en amont de la formation pour orientation du process de formation)
- Le recueil correspondant au cours proposé pendant les 2 jours de formation
- Papier et stylo

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

L'ensemble du cursus de formation est jalonné de jeux de rôles, de mises en situations et fait appel à l'interactivité permanente avec les apprenants. Cette approche revêt une valeur ajoutée à l'appropriation des supports et concepts pédagogiques proposés.

- Les tests, jeux et quizz permettent une approche expérientielle et unique dans le processus de compréhension et d'appropriation.
- La projection d'un support visuel est un complément pédagogique qui, diffusé ponctuellement, délivre toute sa valeur auprès des apprenants.

Prix :

- A partir de **700 €¹**
- Sur Devis en Intra

¹ Tarif standard, prix définitif à définir en fonction du besoin client et des adaptations nécessaires