

Talent Manager : accompagner le changement – (2 j)

Durée : 14heures (2 jours)

Profils des apprenants

- Tout public

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 présentésisme

Taux de satisfaction stagiaire

Taux d'accomplissement

Objectifs pédagogiques

- Comprendre ce qu'est le changement et ses principes théoriques,
- Savoir, à partir d'un cas, identifier le type et la nature de changement auquel une organisation
- Identifier les attitudes et les sources de résistance au changement des individus
- S'approprier la méthode de conduite du changement
- Savoir anticiper et gérer les conflits liés au changement
- Connaître et savoir utiliser les méthodes et outils relatifs à la conduite du changement

Contenu de la formation

1) Contexte et type de changement

- Les types de changement

- Changement stratégique
- Changement organisationnel

- La nature du changement

- Du changement incrémental au changement radical
- De la posture réactive à la posture proactive

2) Acteurs et postures des individus

- Cartographie des acteurs

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

- Identification des acteurs par rapport à leur degré d'importance et leur niveau de risque
- Cartographie des alliés (en fonction du niveau d'implication et perception du projet)

- Attitude face au changement

- Les attitudes : définitions et types
- La courbe d'engagement
- La courbe d'apprentissage

- Les facteurs de résistance au changement

- Les facteurs organisationnels
- Les facteurs individuels

- Conduite du changement

- Le processus de changement

- Les trois phases de Lewin
- Les 8 étapes de Kotter

- Stratégie de pilotage

- Agent de changement
- Stratégie de pouvoir

- Méthodes et outils

- Les 6 méthodes de l'engagement au conflit
- Les méthodes de traitement du conflit
- Le traitement du conflit par l'intégration au service de la démocratie en entreprise
- Les outils d'information et de communication

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.

CONSEIL MEDIATION FORMATION | 1 RUE DE STOCKHOLM 75008 PARIS | Numéro SIRET : 82173554500013 |

Numéro de déclaration d'activité : 11755501375

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

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

- 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