

CONDUIRE LE CHANGEMENT

L'objectif est de permettre aux managers maîtriser les techniques de conduite du changement dans un environnement de plus en plus incertain

PUBLIC CONCERNE

- ▶ Managers

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- ▶ De connaître des méthodes de conduite du changement
- ▶ De comprendre les mécanismes de socio-dynamique
- ▶ De maîtriser la construction d'un plan de communication

PRE-REQUIS

Pas de prérequis spécifique

DUREE ET MODALITES PRATIQUES DE LA FORMATION

Durée (en jour et en heures): 1 ou 2 jours

Modalités pratiques (*présentiel - distanciel*)

Nombre de stagiaires (à titre de recommandation) : entre 8 et 12

FORMATEURS

- ▶ Patrick WITVOET ; Didier SERRANT ; Patricia DUBOIS ; Lounas ALIOUCHE

MOYENS PEDAGOGIQUES & TECHNIQUES

L'animateur alterne efficacement apports méthodologiques, exercices pratiques & opérationnels et des études de cas.

Retours d'expérience des animateurs

Théorie : 50%

Pratique : 50%

Langue(s) : Français

Les stagiaires reçoivent des fiches méthodologiques

TARIF : 1 900€ HT / jour

DISPONIBILITE DE REALISATION : dans le mois qui suit la commande sous réserve de la disponibilité

MODALITES DE SUIVI ET MODE D'EVALUATION

Il est utilisé des quiz pendant la formation ou des cas pratiques permettant de mettre en pratique les acquis

Les outils d'évaluation sont le questionnaire à chaud et une grille d'évaluation à froid

CONTENU DE LA FORMATION / DEROULE CONDUIRE LE CHANGEMENT

Matin



Durée 3h30 – CONTENU

- Accueil des participants et rappel des règles du jeu
- Présenter le contenu de la formation
- 1. Percevoir et ressentir le changement
- 2. Connaître la méthode en 8 points de JP KOTTER
- 3. Construire son plan d'accompagnement du changement



ANIMATION

1. Cas pratique en plénière : « exercice de la traversée du pont »
2. Présentation de la méthode de JP KOTTER en 8 points
3. Cas pratique : le groupe construit son plan d'actions pour mettre en œuvre un changement

Après-midi



Durée 3h30 – CONTENU

1. Construire sa stratégie des alliés (socio-dynamique)
2. Percevoir les signaux faibles (irritants sociaux – RPS)
3. Construire son plan de communication
4. Conclusion de la journée



ANIMATION

1. Cas pratique : « comment organiser le temps de parole lors d'une réunion pour embarquer les participants dans le changement proposé »
2. Cas pratique et mise en situation sur les signaux faibles
3. Cas pratique : « construire son plan de communication »
4. Evaluer ses connaissances et conclure

