

Promouvoir les CHANGEMENTS dans son Equipe

Inter à Paris



3 participants maxi
Réalisation assurée
aux dates prévues

Durée : 2 jours + indiv.

Dates :

29 – 30 mars

14 – 15 juin

25 – 26 octobre

Prix HT : 1.690 €

- ◆ Clarification des objectifs
- ◆ Travail en journées
- ◆ Session Individuelle de suivi et conseils personnalisés : 1 H 30

Individuel

Durée : 10 heures

Dates : choisies avec le stagiaire

Prix HT : 2.100 €

- ◆ Clarification des objectifs
- ◆ Travail sur 10 H réparties en 2 sessions
- ◆ Appels appui

En option - sessions individuelles de suivi : 210 €/heure

Intra (Sur mesure)

Adaptation du nombre de participants, du contenu et de la durée, en fonction de la problématique.

Animateur

Alexandre STSERBAKOV
Martine MAIGNAN

CONTEXTE :

Nos Entreprises sont en permanente adaptation interne et externe à leur environnement.

Le Manager a la responsabilité d'assurer le succès des changements nécessaires au niveau de nouvelles approches techniques, culturelles et d'organisation. Ainsi, il réalise la "vente" et l'intégration régulière des changements, tant au niveau individuel que de l'équipe.

Nous concevons que le changement comportemental individuel constitue la base du changement collectif.

OBJECTIFS :

A l'issue de cette formation, les participants disposeront de moyens pour :

- comprendre et anticiper les mécanismes émotionnels du changement,
- gérer les résistances individuelles et collectives au changement,
- négocier et vendre chaque étape de changement pour faciliter l'application de nouvelles décisions dans un climat de coopération,
- entraîner leur équipe dans la réussite de nouveaux objectifs.

PUBLIC : Tout Manager (Cadres ou Maîtrise) ayant à gérer des changements au sein de son équipe.

THÈMES pouvant être abordés

Me représenter la nature et la dynamique du changement

Reconnaître les mécanismes émotionnels du changement : le processus de deuil

Piloter les cinq étapes du changement :

- Refus de comprendre
- Résistance
- Décompensation
- Résignation
- Intégration

Diagnostiquer les résistances et utiliser leur "fonction utile"

Découvrir comment fonctionne chacun de mes collaborateurs ("modèle du monde") pour construire avec intégrité une stratégie d'influence

Travailler sur les croyances fausses et limitantes pour modifier les représentations mentales et faciliter l'usage des ressources de chacun de mes collaborateurs

Maîtriser les jeux psychologiques et de pouvoir pour progresser plus aisément lors des concertations ou négociations

Utiliser les techniques de communication, de motivation, de confrontation et de recadrage pour générer de nouvelles attitudes constructives

Identifier les risques pour les anticiper ou les neutraliser

Vendre et promouvoir le changement : l'argumentaire clé.

A la fin de la formation, chaque participant élabore une stratégie de changement qu'il aura à promouvoir dans son Equipe.