

Management intergénérationnel

Départ des baby-boomers à la retraite, allongement de la vie professionnelle, la génération Y ... La pyramide des âges des entreprises subit de profondes mutations. Les managers et RH font face à un nouvel enjeu : faire coexister et coopérer des générations aux cultures, aux ambitions et aux aspirations différentes. Cela implique de repenser les modes d'échange et de collaboration, la gestion des carrières ... les recettes miracles n'existent pas. Il va s'agir de reconnaître les aspirations et les besoins propres à chaque classe d'âge.

OBJECTIFS

- Mesurer les évolutions et clarifier les enjeux de l'intergénérationnel
- Prendre en compte la dimension "transformationnelle"
- Valoriser les complémentarités et le transfert intergénérationnel : levier de développement individuel et collectif
- Fédérer et favoriser le dialogue intergénérationnel

PROGRAMME

Mesurer les évolutions et clarifier les enjeux de l'intergénérationnel

- Redéfinir : génération, intergénération, transmission, transgénération
- Situer le management dans un contexte intergénérationnel
- Clarifier les enjeux de l'intergénérationnel
- Dépasser les préjugés et stéréotypes : travail sur les représentations
 - > Echanges et partage d'expériences

Prendre en compte la dimension transformationnelle

- Situer et comprendre les différences de génération dans le monde du travail
 - > Les générations (traditionalistes, baby boomer, génération Y)
 - > Les valeurs et attentes de ces générations
 - > Les périodes de la vie professionnelle et leurs enjeux
- Diagnostiquer les besoins de son équipe
 - > Analyser les relations entre les générations en termes de coopération
 - > Identifier les modes de management à développer
 - > Autodiagnostic de l'état de coopération entre générations dans son entreprise

Valoriser les complémentarités et le transfert intergénérationnel

- S'approprier les outils de management intergénérationnel
 - > Intégration (pour et avec les nouveaux)
 - > Maintien - Renouvellement (entre nous)
 - > Préservation (avec ceux qui nous quittent)
- Développer les compétences individuelles et collectives
 - > Selon le contexte, quels moyens ? Formation, tutorat, coaching ...
 - > Les dispositifs issus de la réforme de la formation professionnelle
 - > Analyse des différents leviers de développement individuel et collectif

 **2 jours**

prix par participant

1 490 € HT

code formation : MA51

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Méthodes créatives et d'exploration, recherche en groupe et en sous-groupes, analyse de situations réelles
- Exercices, mises en situations, jeux de rôles, en appui sur les expériences des participants
- Chacun élabore sa "feuille de route"

POUR QUI ?

- Tout manager d'une équipe composée de générations différentes

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 1-2 avr. 2025
- 15-16 mai 2025
- 10-11 juin 2025
- 18-19 sept. 2025
- 16-17 oct. 2025
- 13-14 nov. 2025
- 9-10 déc. 2025

Fédérer et favoriser le dialogue intergénérationnel

- Encourager la synergie au sein de l'équipe et passer de l'individuel au collectif :
 - > Définition précise des objectifs (cohérence et cohésion du groupe)
 - > L'importance des règles du jeu
 - > La confrontation d'idées au service des objectifs à atteindre
- S'entraîner au dialogue intergénérationnel
 - > Gérer la coopération et la cohésion dans le travail de groupe
 - > Réconcilier les extrêmes, prendre en compte l'avis de l'autre
 - > Exercice : fixer des objectifs motivants en fonction des différentes générations

STAGE / FORMATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____

Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)