

Accompagner son équipe dans le changement

Qui dit changement, dit "reconfiguration" : avec des conséquences au niveau de l'équipe, en termes d'organisation et de performance, mais aussi et surtout sur le plan humain, dans sa dimension individuelle et collective, Réussir le changement est donc avant tout une affaire d'accompagnement : pour préparer et implanter le changement, mais aussi fédérer et motiver autour du changement.

OBJECTIFS

- Préciser les caractéristiques d'un processus de changement
- Repérer et comprendre les manifestations des résistances au changement
- Acquérir les repères méthodologiques pour accompagner les projets de changement
- Faciliter les relations et communiquer en prenant appui sur les besoins de l'équipe

PROGRAMME

Le processus de changement

- Les 3 grandes étapes du changement
- L'expression des résistances
- L'escalier du changement : anticiper et traiter les résistances
- Reconfiguration et remise en question : une approche systémique du changement

La stratégie de changement

- Situer la problématique de changement
- Identifier les enjeux, intérêts et représentations du changement de chaque acteur
- Gérer une situation de changement : outil de localisation et résolution de problème

Les dispositifs et actions d'accompagnement du changement

- Initier, promouvoir et implanter le changement dans un système
- Piloter le changement comme un projet : méthode d'analyse stratégique
- Optimiser les méthodes : outils et indicateurs

La communication avec l'équipe dans un contexte de changement

- S'approprier le message stratégique et le transmettre à son équipe
- Faire preuve de leadership : fédérer son équipe, valoriser et reconnaître :
 - > Les registres de communication : faits, opinions, ressentis
 - > Les positions de vie
 - > Les signes de reconnaissance et leurs retours constructifs
- Anticiper les tensions et conflits liés au changement :
 - > Repérer les signaux d'alerte, identifier les Risques Psycho Sociaux
 - > Faire face à la pression : l'affirmation de soi et les attitudes face aux tensions
- Pratiquer l'écoute active pour gagner en flexibilité et maintenir des relations

2 jours

prix par participant

1 460 €^{HT}

code formation : CH01

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Pédagogie centrée sur l'expérience des participants
- Mises en situation et jeux de rôles
- Les référents : analyse systématique, approche psychocognitive et sociologique

POUR QUI ?

- Managers
- Chefs de projet
- Cadres opérationnels et fonctionnels

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 8-9 avr. 2025
- 13-14 mai 2025
- 17-18 juin 2025
- 23-24 sept. 2025
- 7-8 oct. 2025
- 18-19 nov. 2025
- 2-3 déc. 2025

positives

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)