Porter une transformation et accompagner le changement

Mobiliser les acteurs et rendre le changement réalisable

Les objectifs

- Identifier les impacts d'une transformation sur les activités avec les acteurs concernés
- Questionner et reformuler les réactions de résistance afin d'en comprendre les causes sans attribuer d'intention aux personnes
- Mobiliser des acteurs sans lien hiérarchique en clarifiant les attentes et en négociant des contributions réalistes
- Construire et partager une vision claire du changement attendu afin de donner du sens et d'aligner les acteurs
- Animer des échanges permettant d'exprimer les objections, de les traiter et d'aboutir à des décisions partagées
- Évaluer la faisabilité des actions envisagées et formaliser des engagements

Les bénéfices attendus

- La prise en compte pragmatique des freins identifiés
- Des contributions négociées donc mieux acceptées
- Des réalisations visibles

Les méthodes pédagogiques

- Un minimum de théorie / Un maximum de pratique
- Ateliers et jeux de rôle sur les projets des participants
- Auto-évaluation en début et fin de parcours
- Boite à outils et mémo sous format électronique

Modalités d'accès

Formation intra-entreprise finançable par les OPCO

Durée : 2 jours (14 h) en présentiel ou 4 demi-journées à distance

Délais d'accès : 6 semaines

Lieu : à définir par le client

Public et prérequis

Cadres transverses et managers. Aucun prérequis méthodologique.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Effectif : 8 participants max.

Coût : 3 600 € net de taxes + frais d'adaptation + Session d'ancrage à M+2

Les plus de la méthode

- ✓ Des repères issus de la recherche
- ✓ Des outils simples et éprouvés
- ✓ Des situations réelles en lien avec le quotidien des participants

Le programme

MODULES 1 ET 2

1- Comprendre les impacts et explorer les réactions

- Comprendre les facteurs de la résistance au changement
- Analyser les situations de changement sans interprétations
- Identifier les signaux faibles et écouter les réserves

2- Mobiliser les acteurs

- Adopter une posture d'influence sans autorité hiérarchique
- Formuler des orientations claires pour faciliter l'adhésion
- Négocier une contribution

MODULES 3 ET 4

3- Mettre en place les collaborations et rendre le changement réalisable

- Construire une vision partagée en se projetant dans le futur
- Assurer la sécurité psychologique, condition sine qua none des réunions participatives

4- Expérimenter et libérer l'action

- Gérer les objections
- Identifier les blocages : les capacités, la motivation et/ou les opportunités d'agir
- Passer des contrats explicites
- Rechercher les petites victoires

Version V1