

Méthode Cohérence 6™

LES 6 DIMENSIONS QUI RENFORCENT L'ENGAGEMENT

Modalités pédagogiques

Durée : 14 heures, 2 jours

Dates : À définir

Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00

Lieu : À définir

Participants : 1 mini – 10 max

Rythme : Continu/discontinu

Mode d'organisation : Présentiel/distanciel

Présentation de la formation

Votre business unit est un organisme vivant, composé de 6 dimensions clés qui influencent sa performance globale.

La formation **Méthode Cohérence 6™** est conçue pour aligner vos ressources humaines, matérielles et stratégiques de façon à maximiser la performance collective et l'implication individuelle.

Vous bénéficierez d'une méthode éprouvée qui vous permettra de **réduire le turnover, d'accroître la motivation et d'améliorer la performance globale.**

Chaque demi-journée est structurée pour passer rapidement de la théorie à l'action, avec un plan d'action personnalisé que vous pourrez mettre en œuvre immédiatement.

Objectifs de fin de formation

A la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Découvrir les principes de la méthode Cohérence 6™
- Repérer les points de défaillance dans ma structure
- Identifier les aspects clés à intégrer dans ma Business Unit
- Mettre en oeuvre le plan d'action personnalisé

Public visé et Prérequis

Cette formation est destinée aux publics suivants :

Toute personne qui dirige une Business unit ou un service nécessitant du management.

Les prérequis pour cette formation sont les suivants :

Avoir des missions de management au quotidien.

Objectifs et contenus pédagogiques par demi-journée

Jour 1

Matin

COMPRÉHENSION DES TROIS PREMIÈRES DIMENSIONS

- Les individus – Aligner les compétences et les aspirations individuelles.
- L'environnement – Comprendre le contexte de travail (externe et interne).
- Les ressources – Maîtriser la gestion des ressources humaines, matérielles et financières.
- Appliquer l'interdépendance de ces dimensions.

Méthode pédagogique : *Présentation, échanges en groupe, cas pratiques pour illustrer chaque dimension.*

Après-midi

APPLICATION DANS LE PLAN D'ACTION

- Identifier les points forts et les axes d'amélioration de ma Business Unit.
- Analyse de cas concrets pour adapter les principes.
- Élaboration d'un plan d'action intégrant les dimensions 1, 2 et 3.

Méthode pédagogique : *Ateliers en sous-groupes, exercices pratiques, retour d'expérience en groupe.*

Jour 2

Matin

COMPRÉHENSION DES TROIS DERNIÈRES DIMENSIONS

- Les objectifs – Fixer des objectifs SMART alignés avec la vision stratégique.
- Les processus – Optimiser les méthodes et outils pour favoriser l'atteinte des objectifs.
- Les valeurs – Définir et favoriser les valeurs souhaitées dans le fonctionnement commun.
- Appliquer l'interdépendance de ces dimensions.

Méthode pédagogique : *Exposés interactifs, discussions en groupe, exemples d'application pour chaque dimension.*

Après-midi

APPLICATION DANS LE PLAN D'ACTION

- Élaborer d'un plan d'action final avec les 6 dimensions.
- Mise en œuvre des premières étapes concrètes à appliquer.
- Mise en commun des plans pour recueillir des retours et des suggestions.

Méthode pédagogique : *Travaux de groupe, simulations pratiques, feedback et recommandations.*

NEURO CONSULTING

966 avenue Raymond Dugrand 34000 MONTPELLIER

Mail : guillaume.vergez@neuro-consulting.fr – Tél : 06.37.30.32.23

N° d'enregistrement 76341191634 auprès de la Préfecture de la région Occitanie

Siret : 92009725000012

Version A – 12/09/2024

Moyens et modalités pédagogiques

Moyens et méthodes pédagogiques : Form'action avec de la théorie qui s'appuie sur de la co-construction d'outils, des exercices pratiques et des mises en situation régulières.

Supports : Un support de cours sera remis à chaque apprenant.

Moyens techniques :

Moyens mis à disposition : Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis : Ordinateur ou de quoi noter

Modalités

Feuille d'émargement par demi-journée ou relevé de connexion à signer par chaque stagiaire et par le formateur.

Remise d'une attestation d'assiduité individuelle pour les formations en présentiel et d'un relevé de connexion pour les formations en distanciel à la fin de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation

Moyens d'encadrement

Formateur spécialisé en gestion des organisations, stratégie et psychologie comportementale. Consultant pour de grandes entreprises, il apporte une mixité entre savoir théorique et apport pratique issue de son expérience terrain de plus de 8 ans dans la gestion de Business Unit.

Modalités d'évaluation

Avant la formation :

Questionnaire de positionnement

Questionnaire des attentes individuelles

Un entretien individuel avec le formateur pour déterminer les besoins

Pendant la formation :

Évaluations formatives : exercices, quizz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

Fin de la formation :

Évaluation des acquis afin de vérifier l'acquisition correcte des compétences

Questionnaire d'évaluation de la satisfaction

Six mois après la formation :

Le stagiaire sera invité à remplir un questionnaire d'évaluation à froid.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations. C'est pourquoi, notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas. Pour cela merci de contacter la Référente Handicap :

Guillaume Vergez – guillaume.vergez@neuro-consulting.fr – 06.37.30.32.23

NEURO CONSULTING

966 avenue Raymond Dugrand 34000 MONTPELLIER

Mail : guillaume.vergez@neuro-consulting.fr – Tél : 06.37.30.32.23

N° d'enregistrement 76341191634 auprès de la Préfecture de la région Occitanie

Siret : 92009725000012

Version A – 12/09/2024