

# Méthode Cohérence 6™

## LES 6 DIMENSIONS QUI RENFORCENT L'ENGAGEMENT

### Modalités pédagogiques

**Durée** : 42 heures, 6 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.*

*Cette formation immersive de six jours combine théorie, diagnostic, et action pour garantir une appropriation complète de la méthode Cohérence 6™ et des résultats visibles.*

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

*Repartez avec un plan d'action concret, des outils adaptés à vos besoins, et des stratégies éprouvées pour garantir la pérennité de votre transformation.*

*Vous explorerez les six dimensions fondamentales de la performance organisationnelle, avec un focus initial sur leur diagnostic et compréhension, suivi d'une application approfondie et renforcée dans le cadre de votre Business Unit.*

### Objectifs de fin de formation

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

- Diagnostic complet et renforcement des six dimensions
- Maîtriser la méthode de manière approfondie
- 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*

#### **ANALYSE ET DIAGNOSTIC DE MA BUSINESS UNIT.**

- Introduction et exploration des trois premières dimensions.
- Analyser leur influence directe sur la performance.
- Diagnostic des trois premières dimensions pour chaque participant.

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

*Après-midi*

#### **APPROFONDISSEMENT DE LA 1ÈRE DIMENSION.**

- Les individus
  - Aligner les compétences avec les missions confiées.
  - Maîtriser le concept de processus de motivation.
  - Appréhender la cohésion d'équipe et l'intelligence collective.
  - Comprendre la gestion relationnelle du stress.

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

### **Jour 2**

*Matin*

#### **L'ENVIRONNEMENT DE MA BUSINESS UNIT ET LES OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ.**

- L'environnement (externe et interne).
  - Comprendre son environnement concurrentiel.
  - Méthodologie d'analyse PESTEL et SWOT.
  - Déceler les besoins non couverts par la concurrence pour identifier des opportunités d'innovation. > **Études de cas** d'Innovations réussies qui ont exploité des failles de marché.
  - Analyser les attentes clients exprimées et non exprimées.
  - Anticiper les évolutions du marché.

*Après-midi*

#### **INTRODUCTION À LA STRATÉGIE OCÉAN BLEU.**

- Présentation de la méthode.
- Identifier les quatre actions stratégiques : éliminer, réduire, augmenter, et créer.
- Analyse de cas célèbres : Cirque du Soleil, Nespresso, ect.
- Élaborer son propre océan bleu.
- Utilisation de la grille d'évaluation.

NEURO CONSULTING

966 avenue Raymond Dugrand 34000 MONTPELLIER

Mail : [guillaume.vergez@neuro-consulting.fr](mailto: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

**Méthode pédagogique :** Présentation, échanges en groupe, cas pratiques.

### **Jour 3** (1 mois après minimum)

Matin

#### **IDENTIFICATION DES RESSOURCES ET OBJECTIFS.**

- Les ressources.
  - Évaluer et ajuster régulièrement les moyens alloués.
  - Aligner les compétences des équipes aux besoins de la Business Unit.
  - Synchroniser ressources financières et objectifs à atteindre.
  - Maîtriser la gestion des imprévus.
- Les objectifs.
  - Fixer des objectifs avec les bons indicateurs.
  - Aligner objectifs de la business unit avec la mission globale de l'entreprise.
  - Mettre en place des indicateurs de performance.
  - Prioriser par ordre d'importance et d'urgence.

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

Après-midi

#### **RENFORCER ET CONSTRUIRE LES PROCESS ET VALEURS COMMUNES.**

- Les processus.
  - S'assurer que les procédures sont simples.
  - Adapter les processus aux réalités terrain.
  - Mettre en place des outils de coordination.
  - Réévaluer et ajuster les processus en continu.
- Les valeurs.
  - Définir les valeurs fondamentales de la Business Unit.
  - Partagez votre vision pour inspirer.
  - Alignez discours et actions.

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

### **Jour 4**

Matin

#### **ANALYSE DES PREMIÈRES IMPLÉMENTATIONS.**

- Examiner les avancées et les difficultés rencontrées dans l'exécution du plan d'action.
- Analyse des écarts entre la théorie et la pratique.
- Définir des indicateurs clés de succès (KPI).

**Méthode pédagogique :** Retour d'expérience, discussions en groupe, ajustement et exemples d'application.

*Après-midi*

**RENFORCEMENT DE LA DIMENSION ENVIRONNEMENT.**

- Renforcer les stratégies pour dominer le secteur.
- Optimisation des stratégies pour mieux intégrer les variables.
- Analyse des scénarios stratégiques.
- Approfondir les stratégies d'innovation

**Méthode pédagogique :** *Présentation, échanges en groupe, cas pratiques.*

**Jour 5**

*Matin*

**RENFORCEMENT DES PROCESSUS ET OPTIMISATION DES RESSOURCES.**

- Améliorer la fluidité des processus pour garantir l'efficacité et la réactivité de l'équipe.
- Identification des goulets d'étranglement (processus ou étapes qui ralentissent les performances).
- Utilisation de la matrice d'analyse Impact/Facilité.
- Création de workflows optimisés et adaptables.

**Méthode pédagogique :** *Cas pratiques, discussions en groupe, exemples d'application.*

*Après-midi*

**GESTION OPTIMALE DES RESSOURCES.**

- Évaluer les ressources humaines, matérielles et financières
- Ajuster l'allocation des ressources pour répondre aux enjeux et aux évolutions.
- Cartographie des ressources pour repérer les lacunes et excédents.
- Créer des mécanismes pour ajuster les ressources en temps réel.

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

**Jour 6**

*Matin*

**DÉVELOPPEMENT DE LA COHÉSION AUTOUR DES VALEURS.**

- Consolider la culture de la Business Unit.
- Aligner valeurs et pratiques opérationnelles.
- Techniques pour ancrer les valeurs dans le plan d'action.

**Méthode pédagogique :** *Cas pratiques, discussions en groupe, exemples d'application.*

*Après-midi*

**FINALISATION ET PLAN DE SUIVI POST-FORMATION.**

- Vérification de la durabilité et de l'impact du plan d'action.
- Évaluer les résultats obtenus depuis le début du plan d'action.
- Vérifier que les actions de la méthode Cohérence 6™ soient maintenues au-delà des 12 mois.

**Méthode pédagogique :** *discussions en groupe, simulations pratiques, feedback.*

NEURO CONSULTING

966 avenue Raymond Dugrand 34000 MONTPELLIER

Mail : [guillaume.vergez@neuro-consulting.fr](mailto: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 :

NEURO CONSULTING

966 avenue Raymond Dugrand 34000 MONTPELLIER

Mail : [guillaume.vergez@neuro-consulting.fr](mailto: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

*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**