

## PROGRAMME DE FORMATION FRAMATOME

### Management et Leadership Transverse

<b>OBJECTIFS DE FORMATION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intégrer les caractéristiques d'une organisation à haute performance</li> <li>• Identifier les spécificités du management transversal</li> <li>• Positionner et développer son leadership d'influence</li> <li>• Intégrer les outils et les méthodes d'animation d'une équipe ou d'un projet transversal</li> </ul>
<b>DUREE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 jours continus (21h) + 0,5 jour</li> </ul>
<b>PUBLIC</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manager, chef de projet, responsable de processus, cadre ou futur cadre ayant des projets, des actions transverses à piloter de façon ponctuelle ou permanente.</li> </ul>
<b>PRE REQUIS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aucun</li> </ul>
<b>CONTENU</b>	<p><b>Jour 1 : Le développement de la posture de manager transverse</b>          Connaissance et dynamique de groupe (atelier Club)          Les différentes formes d'organisations du travail et les modèles de management          Découvrir les spécificités du management transverse et les ruptures nécessaires au positionnement (valeurs, lien au pouvoir, efficacité, identité..)          Connaître son profil de fonctionnement et son leadership (atelier MBTI)</p> <p><b>Jour 2 : L'animation d'équipe, de groupes pluridisciplinaires</b>          Maîtriser son propre fonctionnement et développer sa relation à l'autre (Exercice)          Situer son leadership au regard des stades d'évolution du manager          Repérer les outils et méthodes d'animation d'équipe (atelier étude de cas projet)          Comprendre les différentes postures dans sa communication interpersonnelle</p> <p><b>Jour 3 : La vision stratégique des acteurs et du projet</b>          Intégrer le concept de la socio dynamique de groupe pour piloter les acteurs (cartographie de son projet)          Situer le niveau d'autonomie des membres d'une équipe et adapter son management (cartographie de son équipe)          Bâtir sa vision et être capable de la communiquer pour fédérer les acteurs          Plan d'application</p> <p><b>Jour 4 : Capitalisation et analyse de la pratique</b>          Renforcer les acquis de la formation          Modéliser sa pratique et la partager avec ses pairs          Evaluer la formation</p>
<b>METHODES PEDAGOGIQUES</b>	Travail de groupe, étude de cas pédagogique et réel, jeux de rôles, vidéo, diagnostic personnalisé à l'aide du MBTI, exposé théorique de modèles, partage d'expérience, mise en pratique, et surtout très peu de power point !

<b>INTERVENANTS</b>	<p><b>Gilles Hetreau</b> (Consultant sénior) – Intervenant pour de grands compte nationaux et internationaux. Expert en management et accompagnement des équipes.</p> <p><b>Nicolas Rapin</b> (Consultant sénior) – Expert en management et organisation responsabilisante. Intervenant en moyennes et grandes entreprises privées ou publics.</p> <p><b>Autres consultants experts du cabinet</b></p>
<b>MODALITES D’EVALUATION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnostic et auto-diagnostic</li> <li>• Mise en situation</li> <li>• Evaluation à chaud</li> </ul>
<b>ACCESSIBILITE HANDICAP</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pour les publics handicapés, une étude d’adaptabilité sera réalisée lors de la planification de la formation</li> </ul>
<b>PRIX ET DELAI DE REPONSE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un délai d’un mois sera nécessaire entre la demande client et la mise en œuvre de la session ou du planning des sessions sur l’année</li> <li>• L’inscription peut se faire 1 jour avant le début de la session sans subrogation d’opco*. La formation démarre à la signature de la convention* et les dates sont convenues en accord avec le client. *Nota : En cas de subrogation auprès d’un Ocpo, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l’accord de prise en charge.</li> <li>• Le tarif de la formation est communiqué sur devis</li> </ul>
<b>CONTACT</b>	<p>Administratif et coordination : Véronique MANTE / 04 76 67 47 66  <a href="mailto:veronique.mante@repeetvision.com">veronique.mante@repeetvision.com</a>  <a href="http://www.repeetvision.com">www.repeetvision.com</a></p>