

## Partie Prenante

Le process de « La responsabilisation » s’inspire des principes de l’approche systémique. Avec cette approche, les situations difficiles, les comportements au travail, l’absentéisme, le stress, la maladie, les conflits, la démotivation ne sont plus une fatalité. Le participant évolue du statut de victime impuissante qui subit son environnement, à celui de partie prenante qui agit en conscience et en confiance dans sa capacité à répondre aux situations qui lui sont proposées. Responsable, partie prenante ; Une approche puissante et applicable immédiatement à diverses problématiques du quotidien professionnel.

### ✓ **Nature de la formation**

Donner les clés et les outils pour développer l’implication par le levier de la responsabilisation. Le niveau d’engagement se traduit au travers des différents indicateurs d’activité : L’absentéisme, la capacité d’initiative, la qualité de travail et de service, la satisfaction clients, l’esprit d’équipe, le chiffre d’affaires.

### ✓ **Publics visés**

Toute l’équipe

### ✓ **Prérequis de la formation :**

- Implication
- Engagement de la ligne hiérarchique

### ✓ **Objectifs de la formation**

✓	Prendre conscience des leviers dont chacun dispose dans le cadre professionnel
✓	Se positionner en tant que responsable, partie prenante <b>dans le travail en équipe</b>
✓	Se positionner en tant que responsable, partie prenante <b>dans la relation client</b>
✓	Identifier sa capacité à interagir avec son quotidien

✓ **Principales compétences à acquérir**

- Autre regard sur soi et sur les autres
- Bienveillance et non jugement
- Écoute
- Lecture systémique des évènements
- Fonctionner en mode projet et non en mode problème
- Passer du statut d'acteur à auteur-acteur.
- Application pratique dans le quotidien professionnel

✓ **Modalités pédagogiques**

Il nous semble important de fournir une « boîte à outils », afin que les participants puissent s'adapter en fonction des situations rencontrées sur le terrain et agir ou réagir en conséquence selon le périmètre qui est le leur. Une place sera particulièrement accordée à l'ajustement des apports aux attentes des participants.

Les modalités de travail sont adaptées aux participants et à leurs besoins tout en restant dans le cadre des objectifs pédagogiques fixés par les commanditaires.

La formation alternera :

- Des apports théoriques
- Des études de cas (sur-mesure) qui permettront aux participants d'établir des parallèles entre les situations étudiées et les situations vécues dans le cadre de leur exercice professionnel et de les analyser de façon globale. Elles seront aussi l'occasion de favoriser les prises de conscience et la conceptualisation à partir de données concrètes.

✓ **Contenu**

- 1/ Fil rouge de la journée
- 2/ Introduction par le biais de citations : Thomas Jefferson, Albert Einstein
- 3/ Histoire du Fou
- 4/ Décodage de l'histoire : symptomatique et systémique
- 5/ Connaître les principes de l'approche systémique :
  - Les interrelations
  - Le présent, source d'opportunités
  - La notion de Partie Prenante
  - Les croyances aidantes et limitantes
  - Problème/projet
  - Notre comportement managérial source du changement
- 6/ Application concrète dans le travail en équipe, et dans la relation client
- 7/ Test des attitudes (quelle relation je propose au travail en cas de stress (fuite, agressivité, manipulation)
- 8/ Développer son assertivité
- 9/ L'écoute
- 10/ Mise en place des outils spécifiques et efficaces conduisant à un travail en équipe de qualité tant sur le fond que sur la forme.
- 11/ Engagement individuel dans le cadre du travail par le biais d'un plan d'action

✓ **Moyens et méthodes pédagogiques**

- Développement de postures : l'écoute et le non jugement
- Partage des expériences
- Etude de cas : Passer du mode problème au mode projet
- Application concrète
- Plan d'action : Quel engagement le participant prend à partir de cette journée?

✓ **Evaluation de la formation :**

1/ Avant la formation : évaluation et validation de la proposition d'intervention. La validation préalable de la proposition d'intervention par les commanditaires est essentielle à son bon déroulement. Dans le cas où des aménagements de la proposition seraient nécessaires, une nouvelle proposition serait contractualisée.



2/ **Pendant la formation : contrôle permanent des acquis.** Les étapes sont architecturées de façon progressive afin de permettre au consultant de remplir ses engagements quant aux objectifs fixés.

3/ **À la fin de la formation :** contrôle de l'opérationnalité de la formation par l'élaboration de Plans d'Action et de Progrès.

✓ **Qualité du formateur :**

Laura Gillet, consultante.  
Domaine : Techniques de Management  
Coordonnées : 06 87 61 16 65  
Laura.gillet@emv2conseil.fr

✓ **Durée de la formation :**

Une journée, soit 7 heures de formation

✓ **Coût de la formation :**

Le coût de cette formation est de 375 EUROS HT par stagiaire

✓ **Modalités d'organisation :**

Formation intra entreprise  
Étude au préalable de l'organisation de l'entreprise Sarl SOPI  
Nombre de groupe à former : 1 groupe de 7 stagiaires au maximum.