

**MODULE DE FORMATION : « INITIATEURS DU CHANGEMENT » 3 Jours**  
**« CHANGER SON MANAGEMENT POUR MANAGER LE CHANGEMENT »**

INITIATEUR DU CHANGEMENT	VOS ATTENTES	DUREE	CONTENU
<b>BIENVUEILLANCE</b> <i>On apprend quand on se sent respecté</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Que nos managers ne fassent pas réussir uniquement ceux qui sont bons.</li> <li>▪ Que chacun se sente utile.</li> <li>▪ Que l'on passe plus de temps à parler de ce qui va bien pour modélisation</li> </ul>	1/2 JOUR	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le monde change – Ubérisation-</li> <li>2. L'individu ne change pas</li> <li>3. Anticiper le burn, le bore et le brown out</li> <li>4. Les raisons qui empêchent de changer</li> </ol> <p>Vaincre les 5 Les résistances au changement</p>
<b>FLUIDITE</b> <i>L'intelligence coopérative s'obtient avec méthode</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Que le manager apprenne à résonner ensemble plutôt que de raisonner seul</li> <li>▪ Que le manager apprenne à faire dire l'erreur mieux qu'à dire lui-même.</li> </ul>	1/2 JOUR	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Faire passer de l'obéissance à l'adhésion</li> <li>2. Du management vertical au transversal</li> <li>3. Du charisme à l'humilité</li> <li>4. Du stress au plaisir</li> </ol>
<b>PRAGMATISME</b> <i>on est performants quand on a la liberté du « comment »</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Que chacun soit plus efficace par la confiance qu'on lui porte</li> <li>▪ Que chacun soit soutenu dans l'action plus que dans le résultat de l'action</li> <li>▪ Qu'il n'y ait plus de conflit r</li> </ul>	1/2 JOUR	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La confiance coûte moins cher que le contrôle</li> <li>2. L'empathie</li> <li>3. L'éthique</li> <li>4. L'enchantement en 8 points</li> </ol>
<b>CONDUITE DE CHANGEMENT</b> <i>On ne manage pas le changement mais les hommes qui le font</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Qu'il y ait moins d'échecs et moins d'insatisfaction latente.</li> <li>▪ Moins de souffrances.</li> <li>▪ Moins de refus de se remettre en cause.</li> <li>▪ Que chacun fasse ce qu'il faut faire et non ce qu'il sait faire.</li> </ul>	1 JOUR	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Les 2 types de changement</li> <li>2. Loi de la remise en cause.</li> <li>3. Loi de la reconnaissance.</li> <li>4. Mécanique des peurs refoulées.</li> <li>5. Mécanique du faux projet.</li> <li>6. Les 7 points clés de sa propre conduite de changement</li> </ol>
<b>COMMUNICATION</b> <i>Communiquer veut dire partager</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pas de secret</li> <li>▪ Pas de pénurie d'information</li> <li>▪ Pas de jeux de pouvoir</li> <li>▪ Pas de sauvetage</li> <li>▪ Enthousiasme</li> </ul>	1/2 JOUR	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Communication et changement.</li> <li>2. Le besoin fondamental de l'Homme.</li> <li>3. La pyramide de communication.</li> <li>4. La préparation prime l'action.</li> <li>5. Les principes de la communication</li> </ol>

