

Manager dans une entreprise en transformation

Dans un environnement en constante évolution, les dirigeants et managers jouent un rôle clé dans la transformation de leur entreprise. Cette formation a été conçue pour les aider à **adapter leur posture managériale**, à **fédérer leurs équipes** et à **optimiser leur organisation** tout en développant une **approche agile et résiliente**.

Grâce à des outils issus des **neurosciences, du management agile et du leadership transformationnel**, les participants apprendront à mieux se connaître, à **piloter le changement** et à créer un **impact durable sur leurs équipes et leur organisation**.

Cible : Dirigeants et managers de PME souhaitant piloter efficacement une transformation d'entreprise

Pré requis :

Être dirigeants ou managers au sein d'une PME
Savoir lire, écrire et parler le français

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :

- **Adapter sa posture managériale** pour accompagner la transformation de l'entreprise.
- **Animer et fédérer leur équipe** avec impact et bienveillance.
- **Optimiser leur organisation** pour une gestion plus efficace du temps et des priorités.
- **Contribuer activement aux résultats de l'entreprise** grâce à des outils de suivi adaptés.
- **Renforcer leur connaissance de soi** pour un leadership authentique et durable.

Durée : 9 mois - 9 demi-journées de 3h, soit un total de **27 heures de formation**

Effectif : Formation en groupe **restreint (6 à 20 personnes)** pour garantir un suivi personnalisé et des échanges enrichissants.

Dates et lieux de formation : Formation en présentiel aux dates validées avec le client lors de la signature de la convention et du devis.

Modalité et délai d'accès : La formation est accessible après acceptation du devis ou de la convention de formation et après paiement total du coût de la formation.

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap, contactez notre référente Marylise (referent-handicap@lumerys.com), afin d'étudier ensemble les adaptations possibles (supports adaptés, transcription des contenus, accessibilité des locaux, etc.).

Tarifs : 1 800 € HT par participant

Contact : Marylise Chrétien (06.29.43.91.25) – contact@lumerys.com

Présentation de la formation :

1. SE TRANSFORMER EN PROFONDEUR

- 1.1. Scanner sa situation et définition de manger
- 1.2. Transformation personnelle et professionnelle
- 1.3. Ce que dit la science - métacognition et neurosciences
- 1.4. La pyramide de la réussite
- 1.5. Voir plus grand : changement de paradigme et préparation mentale

2. PASSER DE L'EFFICACITE A L'EFFICIENCE

- 2.1. Installer de nouveaux réflexes organisationnels
- 2.2. Gérer son temps efficacement, urgences et priorités
- 2.3. Mener des réunions efficaces
- 2.4. Repenser l'utilisation des mails
- 2.5. Poser des objectifs et suivre des résultats clés au trimestre

3. EVOLUER DU MANAGER AU LEADER (ANC)

- 3.1. L'approche neurocognitive
- 3.2. Se connaître (talent / profil)
- 3.3. Neuromanagement : différents profils de managers
- 3.4. Favoriser la motivation de ses collaborateurs
- 3.5. Diminuer l'incertitude : apprendre à décider et prévoir
- 3.6. Les 4 groupes du positionnement Grégaire

Lumerys SARL 7 rue du Cardinal Mercier 75009 Paris

SIREN : 802 162 727 R.C.S Paris N° TVA Intracom. FR 61 802162727 - Capital social : 8 000 € - contact@lumerys.com - 01.40.36.71.92

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

© Lumerys – tous droits réservés, Ne pas copier, partager, reproduire ou vendre tout ou partie de ce document sans avoir reçu de permission écrite de Lumerys. Toute infraction sera poursuivie. Si vous avez acheté le programme Alignement Business, vous pouvez l'utiliser pour votre propre utilisation uniquement.

4. COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC SES EQUIPES

- 4.1. Eviter les pièges dans la communication interne
- 4.2. Traduire les valeurs de l'entreprise en comportements
- 4.3. Savoir bien s'entourer
- 4.4. Gérer les conflits, comment annoncer un message négatif, savoir dire non
- 4.5. Décrypter les process manipulateurs, faire face à une attaque
- 4.6. Développer l'écoute active

5. MANAGER EN TRANSFERSALITE (FONDAMENTAUX DU MONDE PROJET AGILE)

- 5.1. Maîtriser les essentiels de l'agilité
- 5.2. Focaliser sur la valeur
- 5.3. Créer l'équipe projet idéale
- 5.4. Performer en 'vraie' intelligence collective
- 5.5. Faire cohabiter les habitudes et la réinvention

6. DEVELOPPER UN MINDSET A TOUTE EPREUVE

- 6.1. Maîtriser la visualisation pour amplifier ses succès
- 6.2. Transformer les contraintes en opportunités
- 6.3. Gérer ses émotions (peur, colère, culpabilité...)
- 6.4. Identifier et agir sur ses croyances limitantes
- 6.5. Développer la confiance en soi

7. GERER LE STRESS & LA PRESSION

- 7.1. Identifier les causes et hormones du stress
- 7.2. Transformer un stress négatif en stress positif
- 7.3. Accroître son énergie par la nutrition
- 7.4. Manager en période de transformation et/ou d'incertitude, manager le changement
- 7.5. Doper son énergie à tout moment

8. FAVORISER LE CERCLE VERTUEUX DE LA REUSSITE

- 8.1. Ce que le manager gagne à éviter absolument
- 8.2. Principe universel de causes > conséquences
- 8.3. Stopper la compensation, développer la zone d'excellence (flow)
- 8.4. La culture du feed-back constructif
- 8.5. Comprendre et activer la mécanique de la réussite et de l'engagement

Lumerys SARL 7 rue du Cardinal Mercier 75009 Paris

SIREN : 802 162 727 R.C.S Paris N° TVA Intracom. FR 61 802162727 - Capital social : 8 000 € - contact@lumerys.com - 01.40.36.71.92

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

© Lumerys – tous droits réservés, Ne pas copier, partager, reproduire ou vendre tout ou partie de ce document sans avoir reçu de permission écrite de Lumerys. Toute infraction sera poursuivie. Si vous avez acheté le programme Alignement Business, vous pouvez l'utiliser pour votre propre utilisation uniquement.

9. INTEGRATION FINALE

- 9.1. Ancrage du top 20 des outils majeurs
- 9.2. Partage de ce que chacun retient du programme, ces progrès, prises de conscience
- 9.3. Ancrage final de la nouvelle posture de manager

Moyens et Supports pédagogiques :

- Formation présentielle par demi-journée
- Support de présentation Powerpoint
- Ateliers : mise en situation, cas pratiques, jeux

Modalités de suivi et d'évaluation :

- Participation à la journée de formation
- Evaluation continue tout au long de la formation : PDCA = processus d'amélioration continue (planifier, développer, contrôler, ajuster)
- Questionnaire d'évaluation de début et à la formation
- Questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation
- Attestation individuelle de formation

Accompagnement pédagogique :

La formation est co-animée par Marylise Chrétien et Sébastien Robert, fondateurs de Lumerys et formateurs.

50 ans cumulés de développement business
20 ans de développement personnel chacun
10 ans de pratique des stratégies de réussite et de neurosciences

Marylise CHRETIEN possède 30 ans d'expérience en stratégie de marque, dans le digital et en innovation.

Expérience

- Co-fondatrice - Lumerys (conseil en business et stratégie)
- Directrice Numérique – groupe SPIR (secteur : petites annonces)
- Directrice Marketing Multi Canal – groupe Hersant / Paru-vendu (secteur : petites annonces)
- Directrice Conseil – Auxipresse (secteur : conseil stratégie / marketing)
- Directrice Marketing & Développement – Nomade.fr / groupe Tiscali (secteur : télécom/ internet)
- Responsable Marketing – Le Parisien / Groupe Amaury (secteur : presse)

Formation

- Ecole de commerce : ESSCA – Marketing Communication
- Formée à la PNL,
- Formée à la conduite du changement et au développement personnel
- Formée à la cohérence cardiaque
- Formée aux neurosciences
- Formée à l'appréciative inquiry
- Formée au coaching génératif
- Formée aux massages sonores et aux bains sonores
- Formée à la vente et aux approches commerciales par les neurosciences

Sébastien ROBERT a 20 ans d'expérience en business digitaux / création d'entreprise. Il possède une double compétence ingénieur et marketing digital.

Expérience

- Co-fondateur – Lumerys (conseil en business et stratégie)
- Membre du conseil de surveillance – Electro dépôt (secteur : distribution)
- Managing Director - Topannonces / Spir communication (secteur : petites annonces)
- Co-Organizer du concept de Startup Week-end en France (secteur : associatif)
- Marketing Director – Metaboli (secteur : jeux vidéo / e-commerce)
- E-CRM Project Manager – Expedia (secteur : tourisme / e-commerce)
- Business Analyst – eBay (secteurs: petites annonces / e-commerce)

Formation

- Ecole de commerce : ISC – Master Marketing / Communication
- Ecole d'ingénieur : ECE – Master en informatique / internet
- Staffordshire University : Informatique
- Formé à la conduite du changement et au développement personnel
- Formé à la cohérence cardiaque
- Formé aux neurosciences
- Formé à l'appréciative inquiry
- Formé au coaching génératif
- Formé aux massages sonores et aux bains sonores
- Formé à la vente et aux approches commerciales par les neurosciences

Lumerys SARL 7 rue du Cardinal Mercier 75009 Paris

SIREN : 802 162 727 R.C.S Paris N° TVA Intracom. FR 61 802162727 - Capital social : 8 000 € - contact@lumerys.com – 01.40.36.71.92

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

© Lumerys – tous droits réservés, Ne pas copier, partager, reproduire ou vendre tout ou partie de ce document sans avoir reçu de permission écrite de Lumerys. Toute infraction sera poursuivie. Si vous avez acheté le programme Alignement Business, vous pouvez l'utiliser pour votre propre utilisation uniquement.