Manager dans une entreprise en transformation

Année 1

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.).

© 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.

Tarifs : nous consulter

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

Présentation de la formation :

1. **ANALYSE DU CHANGEMENT ET IDENTIFICATION DES LEVIERS**
   1.1 Comprendre les dynamiques du changement et ses effets potentiels
   1.2 Grille d'analyse d'un changement à venir et impacts humains, organisationnels
   1.3 Catégoriser les acteurs, les freins et intérêts de chacun : déterminer des leviers
   1.4 Repérer les marges de manœuvre et les contraintes non négociables

2. **SE TRANSFORMER EN PROFONDEUR**
   2.1 Scanner sa situation et définition de manager et acteur du changement
   2.2 Transformation personnelle et professionnelle, la posture managériale, le rang et le lien
   2.3 Ce que dit la science - métacognition et neurosciences
   2.4 La pyramide de la réussite
   2.5 Voir plus grand : changement de paradigme

3. **MANAGER UN PROJET DE CHANGEMENT**
   3.1 Déployer un projet de changement, maitriser les essentiels de l'agilité
   3.2 Focaliser sur la valeur produite et amplification ou ajustement
   3.3 Créer l'équipe projet idéale et Performer en 'vraie' intelligence collective
   3.4 Faire cohabiter les habitudes et la réinvention
   3.5 Revue de performance et de pratique : amélioration continue

4. **MANAGER DU CHANGEMENT : DÉVELOPPER UN MINDSET SOLIDE**
   4.1 Neuromanagement : différents profils de managers
   4.2 Manager le changement en transformant les contraintes en opportunités
   4.3 Favoriser la motivation et l'engagement des collaborateurs, ajustement sur la durée
   4.4 Identifier et agir sur les croyances limitantes
   4.5 Identifier les leviers de confiance en soi, Diminuer l'incertitude : apprendre à décider et prévoir

© 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.

5. COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC SES ÉQUIPES

5.1 Eviter les pièges dans la communication interne, ce que le manager gagne à mettre en place
5.2 Transformer un stress négatif en stress positif
5.3 Adapter la communication et la posture selon les acteurs du changement et profil
5.4 Gérer les conflits, comment annoncer un message négatif, savoir dire non
5.5 Décrypter les process manipulatoires, faire face à une attaque
5.6 Développer l'écoute active et la culture du feed-back

6. PASSER DE L'EFFICACITÉ À L'EFFICIENCE

6.1 Installer de nouveaux réflexes organisationnels face au changement
6.2 Gérer son temps efficacement entre urgences et priorités de transformation
6.3 Mener des réunions et délégations efficaces
6.4 Repenser l'utilisation des mails
6.5 Poser des objectifs clairs OKR et suivre les résultats clés en collectif au trimestre

Moyens et Supports pédagogiques :

- Formation présentielle par demi-journée
- Support de la formation mis à disposition
- Ateliers : mise en situation, cas pratiques, jeux

Modalités de suivi et d'évaluation :

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

© 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.

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'appreciative 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'appreciative 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 – 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.

Manager dans une entreprise en transformation

Année 2

Cette deuxième année s'adresse aux **directeurs ayant déjà suivi la première année** du programme. Elle vise à **renforcer leur posture managériale** et **leurs compétences de pilotage** dans un contexte de transformation exigeant.

Grâce à une approche expérientielle et des outils avancés issus des neurosciences, du management stratégique et de la dynamique collective, les participants approfondissent leur leadership et leur capacité à incarner une vision mobilisatrice.

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

Pré requis : avoir validé l'année 1 du programme de formation.

Objectifs pédagogiques :

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

- **Renforcer leur stabilité émotionnelle et leur leadership** en période de transition
- **Mobiliser l'intelligence collective** pour faire émerger des solutions durables
- **Adopter des pratiques managériales efficientes** en matière de priorisation et de délégation
- **Intégrer l'IA** en apprenant à discerner les contextes de bonne utilisation et développer un regard distancié
- **Formaliser une vision personnelle et alignée de leur leadership**

Durée : **2 journées de 7h**, soit un total de **14 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 et lieux validés avec le client

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 : nous consulter

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

© 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.

Présentation de la formation :

Journée 1 (semestre 1)

Matin : « Confiance : maîtriser son état intérieur pour mieux diriger »

- Technique de gestion émotionnelle (équilibrage de perception), mise en situation
- Méthode avancée : CPEAR
- Se détendre par le son et la respiration ; biofeedback
- Changement d'habitudes issu des neurosciences

Après-midi : « Stratégie collective et intelligence d'équipe »

- Comment assurer la transmission du socle de valeurs, de la stratégie et du sens commun, sources de motivation et de fidélisation
- Cas d'étude immersif en groupe - Résoudre un problème complexe, présentation de la stratégie adoptée devant l'assemblée, synthèse globale et débrief
- Approche systémique des causes profondes et effets de levier

Journée 2 (semestre 2)

Matin : « Psychologie humaine et leadership avancé »

- Les 5 biais cognitifs qui altèrent notre perception, comprendre comment éviter les pièges psychologiques sous stress
- Méthode avancée : rayer le disque, s'exercer à l'écoute profonde Cerveau et Cœur, carte de l'empathie
- Expérience immersive de gestions de conflits / situations difficiles

Après-midi : « Délégation, gestion du temps et priorités – mode avancé »

- Les techniques pour mieux choisir ses priorités et donner plus de place au ''build''
- Dépasser le mythe du perfectionnisme et activer la loi de Pareto pour libérer du temps, l'art du prototypage rapide
- IA et management : quelles possibilités, quelle place face à l'humain
- Écrire son manifeste, sa ligne directrice des 2 prochaines années de management
- Remise des diplômes - année 2

Hotline individuelle : Support personnalisé à la demande entre les sessions de formation.

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.

Moyens et Supports pédagogiques :

- Formation présentielle par 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 en début et en fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation
- Attestation individuelle de formation

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.

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'appreciative 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 aux neurosciences
- Formé à l'appreciative 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 – 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.