

Manager dans une entreprise en transformation

Cible : Dirigeants et managers de PME

Pré requis :

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

Objectifs pédagogiques :

Les directeurs managers et managers de proximité seront en mesure de prendre leur part dans la transformation de l'entreprise, autour de 5 volets : la posture du manager, l'animation de l'équipe par le manager, l'organisation du manager, la contribution du manager aux résultats et la connaissance de soi du manager.

Durée : 9 mois - 9 demi-journées de 3h ainsi que 4 Webinaires thématiques de 1 heures 30, soit un total de 33 heures

Dates et lieux de formation : Formation en présentiel de 9 demi-journées de formation de 3 heures et 4 Webinaire thématiques de 1 heure 30 (lieux à convenir avec le client dans la convention de formation) aux dates validées avec le client au moment de la formalisation de la convention de formation.

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 qu'elle puisse analyser vos besoins et mettre en œuvre les mesures nécessaires pour adapter les supports et autres documents.

Tarifs : nous contacter

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 - metacognition 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

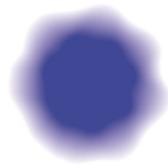
- 2.1. Installer de nouveaux réflexes organisationnels
- 2.2. Gérer son temps efficacement, urgences et priorités
- 2.3. Mener des réunions efficaces
- 2.4. Repenser l'utilisation des mails
- 2.5. Poser des objectifs et suivre des résultats clés au trimestre

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

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 manipulatoires, faire face à une attaque
- 4.6. Développer l'écoute active



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

- 5.1. Maitriser 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. Maitriser 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

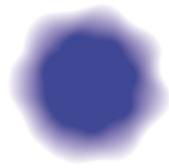
- 7.1. Identifier les causes et hormones du stress
- 7.2. Transformer un stress négatif en stress positif
- 7.3. Accroître son énergie par la nutrition
- 7.4. Manager en période de transformation et/ou d'incertitude, manager le changement
- 7.5. Doper son énergie à tout moment

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

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



LUMERYYS

LE COEUR, CET ÉCLAIREUR

Moyens et Supports pédagogiques :

- Formation présentielle par demi-journée et en distanciel via des Webinaires
- 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

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 d'agrément 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Accompagnement pédagogique :

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

40 ans cumulés de développement business – 20 ans de développement personnel – 10 ans de pratique des stratégies de réussite et de neurosciences

Marylise CHRETIEN possède 25 ans d'expérience en stratégie de marque, dans le digital et en innovation.

Expérience

- Co-fondatrice - Lumerys (secteur : conseil)
- 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

Sébastien ROBERT a 15 ans d'expérience en business digitaux / création d'entreprise. Il possède une double compétence ingénieur et marketing digital.

Expérience

- Co-fondateur – Lumerys (secteur : conseil)
- 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

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 d'agrément 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.