



PLAN D'ACTION OPERATIONNEL (de dire à faire émerger) **(dispensé en présentiel à distance)**



Objectifs de la formation :

- Connaître et comprendre les leviers du manager-coach (de dire à faire émerger)
- Savoir identifier les intentions positives et valoriser les efforts
- Passer d'une attitude « autoritaire » à une attitude « participative »
- Créer les conditions objectives d'une remise en cause individuelle/collective constructive
- Transformer le Savoir (connaissances) en Savoir Faire (compétences) en milieu professionnel

Bénéfices :

Une formation qui permet d'expérimenter en temps réel la praticité des outils.
Une approche qui permet à chacun de développer ses compétences pour créer les conditions de la performance individuelle et collective.

Programme :

Prise de connaissance préalable de supports pédagogiques et préparation individuelle du stagiaire sur un cas personnel par des questionnaires / tests

Séquence 1 : « Je constate un écart et j'interviens auprès de mon collaborateur pour l'aider à la mise en œuvre de la solution. »



- Intervenir rapidement pour éviter un problème supérieur.
- Susciter la motivation du collaborateur pour une mise en action à court terme.
- Effectuer un contrôle constructif pour capitaliser sur l'effort et/ou le résultat du changement.

Outil clef : La démarche de **MANAGER CONDUCTEUR : Donner du FEED BACK.**



Séquence 2 : « Je constate un écart et j'accompagne mon collaborateur pour la mise en œuvre de sa solution. »



- Préparer un entretien de prise de conscience d'un résultat non conforme aux attendus initiaux
- Valider la motivation et donner le temps nécessaire selon le niveau de compétence du collaborateur vs la mission confiée
- Effectuer un entretien de débriefing constructif pour un engagement sur la durée

Outil clef : La démarche de **MANAGER ACCOMPAGNEUR : Mener les entretiens d'EVOLUTION pour la performance.**



Séquence 3 : « Je constate un écart et j'anime une séance collective de recherche de solutions. »



- Transformer un problème en une opportunité de développement.
- Animer une séance de travail en créativité opérationnelle.
- Debriefing collectif et prise d'engagement individuel.

Outil clef : La démarche de **MANAGER ANIMATEUR : Faciliter les expressions individuelles pour générer la performance solidaire.**



Séquence 4 : Coaching individuel (1 heure par stagiaire)



- Le stagiaire et le formateur formalisent les axes de travail sur un plan d'action personnalisé, pour faciliter un suivi efficace par le N+1
- Capitaliser sur les acquis de la formation.
- Identifier les prochaines actions

Outil clef : le **plan d'action A.S.I.C.S.**



Durée : 7 heures de formation présentielle à distance, organisée en 3 séquences de 2 heures + 1 heure de coaching personnalisé.

Participants : Groupe de 4 à 6 personnes maximum, en situation de management hiérarchique, transversal ou d'équipes projet.

Prérequis : Avoir accès à un ordinateur connecté au réseau internet et à ses emails (invitation en ligne sur GoToMeeting ou MS Teams)

Les plus KALEIDO

Une méthodologie originale



une valeur pédagogique combinant l'exigence et la bienveillance envers les participants
une méthode prioritairement axée sur le pragmatisme et le concret
des activités ludiques utilisées comme des outils de découverte pédagogique
un concept centré sur l'apprentissage par l'action et la mise en situation
des supports simples et opérationnels sous forme de cartes de mémorisation
une prise d'engagement à l'action formalisée sous forme d'objectifs contrôlables et mesurables

Une équipe expérimentée



un pool de 10 de formateurs/consultants experts en management d'équipe
un double parcours de haut niveau dans le sport et l'entreprise
une conviction commune basée sur la résolution de l'équation managériale $E = MC^2$ (voir site www.kaleido.pro)
des valeurs fortes : « Je suis S.P.O.R.T. ϕ , je vise l'Or » (ϕ Simplicité Performance Ouverture Respect Transparence)

Kaleido est lauréat 2007 réseau Entreprendre Nord dans la catégorie « création innovante »