

Bâtir un monde nouveau

Programme de 12 jours

In-Imago Ago*

FORMATIONS EN ENTREPRISES : Pour apprendre en expérimentant



Ago
FORMATIONS
EN ENTREPRISE



* Origine latine du mot : ag, Agere, Agilis = Agir

Vous souhaitez mettre en place une formation d'accompagnement des managers afin de faire émerger une nouvelle dynamique d'équipes dans un monde qui change et, faire émerger une autonomie et une délégation efficace à vos équipes.

Organisation générale

Public visé:

- Les dirigeants qui souhaitent transformer leurs organisations et accompagner le changement de façon efficiente
- Les RH en charge du talent management et des Hauts potentiels
- Les DSI qui souhaitent être accompagnés dans la transformation digitale de l'entreprise
- Cadres et encadrants qui souhaitent développer leur pouvoir de fédérer
- Managers et collaborateurs souhaitant améliorer leur force de conviction auprès de sa hiérarchie, ses collègues, ses collaborateurs, ses partenaires externes.

Objectif(s) pédagogiques: A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de:

- S'autoriser une sortie du cadre, ouvrir les portes
- Respirer
- Libérer son pouvoir créatif,
- Déployer une démarche de créativité, d'implication et de communication
- Connaître et mettre en œuvre des méthodes éprouvées pour favoriser l'implication des équipes
- Adapter son management pour amplifier les motivations et traiter les cas de démotivation.

Durée: 17h30 + 3h de suivi à distance entre 2 électifs. La durée de formation pour les 4 électifs est de 70 heures de formation et 10 heures de suivi à distance (coaching de groupe)

Prérequis:

- Cette formation nécessitant une implication personnelle des participants, il est préférable de s'assurer qu'ils sont bien volontaires pour la suivre
- De plus, il serait souhaitable qu'une démarche de transformation soit déjà en route et que le management stratégiques soit "mentors" des projets qui seront expérimentés
- Le premier électif permet l'émergence d'un/de projet(s) de groupe qui se déploiera(ront) dans les électifs suivants.

Moyens pédagogiques, techniques et encadrement:

- Expérimentations guidées, suivis de questions-réponses et d'échanges avec les participants

Programme de Formation / Bâtir un monde nouveau

"déclaration d'activité enregistrée sous
le numéro 11910805791 auprès du Préfet de
la région Ile -de -France"
Id Dd : 0075296

- Cas pratiques et sur projet d'entreprise
- Support pédagogique téléchargeable et iObeya de suivi du/des projets du groupe entre chacun des électifs

Ressources documentaire

Le blog In-Imago, une source de documentation et d'information alimentée régulièrement (Retour d'expérience - articles de fond)

La formation sera assurée par:

Mme Dominique POPIOLEK-OLLÉ - Transformation Leader, Coach Agile &Motivationnel,

Suivi et évaluation:

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas
- Signature d'une feuille de présence et délivrance d'une attestation de fin de formation
- Évaluation de l'action de formation par la remise d'un questionnaire d'évaluation et de satisfaction.
- Voir la grille d'Auto évaluation en annexe 2

Programme :

Le programme ci-dessous est indicatif, il sera adapté en fonction des besoins des projets portés par les apprenants et du contexte dans lequel s'inscrit l'entreprise.

Programme prévisionnel

Electif 1-Fédérer les acteurs

Fédérer les acteurs autour d'un projet ou vision commune

est le premier module du parcours "Bâtir un monde nouveau". Il est la base de l'équipe pour fédérer les acteurs autour d'une nouvelle organisation, d'une nouvelle offre, d'un projet de changement et d'une vision partagée. Il peut être suivi seul ou dans le cadre du parcours de 4 modules : M1, Fédérer les acteurs; M2 Bâtir sa stratégie; M3 Segmenter ses clients; M4 Créer la rupture

Programme de formation:

Jour 1 : Se comprendre et comprendre l'autre (3h30)

1. Développer sa capacité d'écoute, utiliser son intelligence émotionnelle et savoir s'adapter
 - Prendre conscience de son discours intérieur
 - Apprivoiser les émotions et rester centré sur les intentions
2. Savoir communiquer: pense - dessine - révèle
3. Les outils du coach: être en miroir, recevoir et renvoyer, additionner et / ou restructurer les idées via les intelligences présentes,
4. Comprendre le mécanisme du Shu-Ha-Ri-Game

Jour 2: Donner du sens et valoriser (7h)

1. Comprendre les bases du C.I.D.s - le C.I.D. s est la représentation de 4 leviers de transformation, qui sont respectivement- le Courage, l'Intuition, le Défi, le sens commun.visions de chacun
2. Inscrire son projet dans le projet de l'autre
 - En quoi mes actions subliment le projet de l'autre et inversement? Comment contribuent-elles à notre succès collectif ?
3. Valoriser les réalisations des membres de l'équipe : individuellement de manière régulière, et collectivement à chaque étape importante du projet.

Jour 3: Définir un cadre (7h)

1. Ramener le C.I.D.s dans son propre contexte, et faire un appel aux projets,
2. Repositionner les "projets" dans un le Shu-Ha-Ri-game et poser les bases d'un plan vers le Futur
3. Définir les règles de fonctionnement, les étapes et les interactions nécessaires à la bonne réalisation du projet commun- base du suivi à distance

Livrables électif 1- Fédérer les acteurs

- Canvas Shu-Ha-Ri-Do et Pont vers le Futur

Supports téléchargeables :

- Electif 1
- C.I.D.s
- Shu-Ha-Ri Games
- Spirale Dynamique

Electif 2 - Bâtir une stratégie

Bâtir la stratégie

est le deuxième module du parcours "Bâtir un monde nouveau".

Programme de formation:

Jour 1: Définir son ambition et la mettre en action (3h30)

1. Revue des projets électif 1
2. Revue du C.I.D.s pour trouver un sens qui engage le collectif :
 - Construire et travailler sur son intention réelle dans son propre contexte
 - Exprimer sa volonté à amener un changement durable
 - Trouver l'ambition globale
3. Bâtir une vision: quel est le monde que je veux demain?
 - Poser les principes de base afin de pouvoir imaginer le futur.

Jour 2: Identifier les intentions et les actions (7h)

4. Bâtir une vision: quel est le monde que je veux demain?
 - A partir des exercices: Faites un vœu, les 4 saisons de ma Startup, Impact mapping
 - Poser les principes de base afin de pouvoir imaginer le futur.
 - Bâtir une vision: quel est le monde que je veux demain?
5. Identifier les acteurs clés et ambassadeurs sur lesquels s'appuyer - et définir l'action impactante.

Jour 3: Identifier les acteurs et leurs actions impactantes (7h)

6. Reprendre les intentions et les acteurs identifiés, et définir les actions impactantes – pour les acteurs et pour soi. Se focaliser sur son propre champ d'action et son cercle d'influences.
7. Scénariser la situation en rentrant dans les différents couleurs et mondes de la spirale dynamique
 - Identifier et définir des savoir-faire et des savoirs-être des équipes
 - Créer une matrice des compétences afin de faire émerger les savoirs faire communs à l'équipe
 - Comparer matrice – AS IS, avec matrice – TO BE.
 - S'appuyer sur Shu-ha-ri games pour imaginer les premières actions de ce "monde nouveau" à mettre en oeuvre

Durée: 17h30 + 3 h de suivi à distance

Livrables de la formation:

- Ambition collective comprenant Intentions - actions clés
- Acteurs clés
- Matrice des savoirs faire et 2ème boucle du Shu-Ha-Ri-game

Supports téléchargeable

- Electif 2

Articles:

- Les 4 leviers de la réussite de votre transformation d'entreprise - Partie 2 - L'engagement collectif
- Les 4 leviers de votre transformation d'entreprise - Partie 3 - le sens commun
- Manifeste Agile-Principe 4- Les utilisateurs et les opérationnels doivent travailler ensemble quotidiennement tout au long du projet.

Electif 3 - Segmenter la Clientèle

Segmenter ses clients

est le troisième module du parcours "Bâtir un monde nouveau".

Programme de formation:

Jour 1: Imaginer un nouveau monde (3h30)

1. construire les personas Clients, et les segmenter

- Identifier et créer les personas,
- Illustrer les comportements des clients internes/externes
- En déduire les actions impactantes.
- Les segmenter

Jour 2: Imaginer la journée d'un client, et segmenter pour bâtir son offre (7h)

2. Jouer les personas

En utilisant le Sprint design ou Shu-ha-ri games, créer une Journey map

- Identifier valeurs clés pour une typologie des acteurs
- Développer et décrire les moyens et les opportunités de développer les comportements des clients internes/externes
- Discerner ses expériences positives et négatives pendant ses interactions avec l'entreprise, s'appuyer sur ces ressentis et informations afin d'imaginer une expérience client sans faille.

Jour 3: Expérimente une première expérience client (7h)

3. Transposer dans son contexte, et écrire les invitations pour l'électif 4
 - Construire son Business Model Canvas, identifier et décrire le projet sous l'aspect produit
 - vais-je vendre aux clients internes ? externes ?
 - Imaginer et adresser les points critiques client à résoudre (English : pain points)
 - Expérimenter et définir les leviers de différenciation expérience client
 - Ecrire l'invitation à expérimenter

Durée: 17h30 +3h de suivi à distance

Support pédagogique téléchargeable

Electif 3

Livrables de la formation:

- Personas
- Segmentation et business model canvas
- Invitation à expérimenter

Electif 4 - Créer la rupture et co-construire l'offre

Créer la rupture et Co-construis ton offre

est le quatrième électif du parcours "Construis un monde nouveau".

Programme de formation:

Jour 1: Expérimentation 1 – Délivre et débrief (3h30)

1. Préparation de l'expérimentation : cadrage clients interne/externe
 - Rappel des principaux éléments d'*Agile Basic, Scrum, Sprint design, MVP*
 - Inscrire les équipes dans une logique d'action
 - Se focaliser sur le besoin sous-jacent que le client veut remplir
 - Définir la notion de sprint et le livrable attendus

Jour 2: Expérimentation 2 – Délivre et débrief (7h)

2. Prototypage: en petit groupes, créer des prototypes d'expérience utilisateur (maquettes, éléments physiques, jeux de rôles...)

- Définir une liste des fonctionnalités/ attributs du produit final, sélectionner les attributs pour créer les bases du MVP
- Création des story boards de chaque projet.
- Organiser les sprints et les moments de pitches
- Débriefing de sprint(s)
- Débriefing final, rappel des enjeux, pivot éventuel.

Jour 3: Expérimentation 3 – Délivre et débrief (7h)

3. Délivrer le MVP:

- Finaliser les actions du Jour 2
- Modéliser et dernière mise au point
- Démonstration générale
- Débriefing final, rappel des enjeux, pivot éventuel en vue d'un déploiement en contexte élargi

Livrables de la formation:

- Vivre une expérience de MVP de la réalisation à la démonstration produit

Supports:

- Revue des points des électifs précédents
- Scrum Basic, MVP