

Société LEADERSHIP EXPANSION/EFPNL

Siège social et facturation : 155 cours Berriat – 38000 Grenoble

SIRET : 53123213000025

Code NAF : 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 82 38 05053 38

Auprès du Préfet de Région de Rhône-Alpes

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

N° TVA : FR79531232130

Contact administratif : Valérie 06 19 44 67 73

et Jessica 06 09 45 75 82

PROGRAMME DE L'ACTION DE FORMATION

« Formation consulting »

(3 jours, soit 21 heures en visio)

➤ **Objectifs de l'action de formation :**

- Mener à bien ses missions de consultant d'une organisation.
- Réaliser un diagnostic et présenter des recommandations.
- Préparer la conduite du changement.

➤ **Le programme de l'action de formation :**

Introduction à la méthodologie de projet

- Mise en situation
- Les phases essentielles d'un projet de performance d'une organisation
- Définition d'un projet de performance d'une organisation

Lancer le projet de performance de l'organisation

- Identifier le type de collaboration avec la hiérarchie (acheteur/visiteur)
- Lancer de la phase de diag/audit (réunion, comité de pilotage)

Conduire le diagnostic/l'audit interne

- L'approche systémique du diagnostic
 - o Analyse interne
 - o Analyse externe

Analyser pour formuler des recommandations

- Synthétiser les éléments du diagnostic avec l'outil SWOT
- Déterminer les axes stratégiques
- Élaborer des recommandations
- Identifier les facteurs de résistance.
- Évaluer l'impact des changements.

Présenter ses recommandations

- Préparer sa présentation : Cercle d'Or et cerveau total
- Présenter ses conclusions et ses recommandations
- Valoriser les impacts du changement

- **Public :** Les personnes désirant développer leurs compétences de consultant dans leur fonction de « manager avec une posture de coach ».

- **Niveau de connaissances préalablement requis :** aucun

- **L'organisation de la formation :**
 - **L'action de formation aura lieu du :** voir devis/contrat
 - **Sa durée est fixée à :** 3 jours soit 21 heures
 - **Lieu de la formation :** Voir contrat/convention. Le lieu est accessible aux personnes handicapées et nous vous invitons à nous contacter pour un accompagnement spécifique.
 - **Horaires de la formation :** 9h00–17h30 – 7h de formation par jour

- **Effectif de la formation :** de 6 à 14 stagiaires.

- **Méthodes pédagogiques :** les formations sont dispensées sous la forme d'exposés théoriques, démonstrations de la part du formateur. Il s'ensuit des mises en applications pratiques des stagiaires en grand groupe, par deux ou par trois avec partage des apprentissages en grand groupe. Chacun est amené durant la session à jouer différents rôles rencontrés en situations professionnelles valorisant l'expression et les différences de chacun.
Les modalités pédagogiques sont des exposés théoriques, démonstrations et exercices pratiques.

- **Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :**
 - **Les moyens pédagogiques :** Un support pédagogique complet est remis, à posteriori de la séquence de formation, qui expose de manière claire et concise l'ensemble des contenus du programme délivré.
 - **Les moyens techniques :** les formations se déroulent dans un cadre très précis. Nous utilisons des outils de visioconférence tels que TEAMS ou ZOOM. Nous sommes équipés de tout le matériel nécessaire pour la bonne conduite des séminaires.
 - **Les moyens d'encadrement :** Yann Fonteneau est amené à encadrer cette formations en tant que prestataire de la société Leadership Expansion/EFPNL et formateur en communication, management. Formé au métier de formateur avec Very UP et Tact management et avec un parcours de 13 ans dans le milieu du sport professionnel à des postes d'entraîneur, formateur, coach dans des clubs professionnels de basket-ball, et de responsable de la formation des cadres à la fédération française de basket-ball. Yann est d'un niveau bac +4, diplômé d'un Brevet d'état 2^{ème} degré d'éducateur sportif, titulaire du concours du professorat de sport, certifié sur le modèle ComColors (management et communication), coach certifié et formé à l'analyse transactionnelle et la théorie des organisations

- **Favoriser l'engagement** : Le formateur supervise la pratique lors des exercices pour être un soutien dans l'apprentissage et peut mener des entretiens et rdv individuels pour accompagner la motivation du stagiaire. Il s'appuie aussi sur le qcm pour adapter sa pédagogie afin de favoriser l'intégration des connaissances en fonction de chaque stagiaire pour qu'il soit à même de répondre aux questions du qcm.

D'autre part le formateur effectue chaque jour en fin de journée un tour des stagiaires individuellement pour vérifier l'engagement, la motivation et l'état des connaissances pour assurer au mieux la réussite du participant.

➤ **MOYENS PERMETTANT D'APPRECIER L'EXÉCUTION ET LES RESULTATS DE L'ACTION :**

- **Exécution de l'action de formation** : Chaque stagiaire ainsi que le formateur signe par 1/2 journée la feuille d'émargement afin de suivre l'exécution de l'action de formation telle que définit dans le nombre de jours et d'heures de formation.
- **Evaluation de l'action de formation** : La formation donne lieu à de la pratique supervisée en continue. Nous mettons en place une évaluation verbale en continue du savoir-faire de nos stagiaires au fur et à mesure des mises en pratique avec à chaque fois des axes de développement concrets convenus ensemble. Une évaluation des connaissances est mise en place sous forme écrite à la fin du module sous forme de QCM.

➤ **A l'issue de la formation : remise d'une attestation**

A l'issue de la formation, une attestation de formation est remise au stagiaire par notre organisme de formation et mentionne la nature, les objectifs et la durée précise de l'action de formation.

Une note de 12/20 minimum est requise au QCM pour obtenir une attestation de fin de formation attestant l'acquisition des connaissances.

Dans le cas d'une note inférieure à 12/20, un entretien individuel est possible avec le formateur afin de mettre en place un plan d'acquisition des connaissances.