

RESOUDRE DES SITUATIONS DE MANAGEMENT COMPLEXES PAR LA MISE EN SITUATION

□ ENJEUX

Pour la première fois à l'Afpols et en avant-première en Bourgogne Franche-Comté, une formation en management basée sur l'entraînement pratique, au moyen de mises en situation avec un comédien.

Les managers du monde Hlm, tout particulièrement celles et ceux en responsabilité directe ou indirecte de personnels de proximité, sont régulièrement confrontés à des situations complexes : accompagnement du changement de l'organisme, nouveaux outils, élargissement ou transformation des missions de leurs collaborateurs ou collaboratrices, équipes démotivées par des situations terrain éprouvantes en raison de la vulnérabilité des locataires... Les managers sont en première ligne pour expliquer les orientations stratégiques de l'organisme, détecter les situations de collaborateurs nécessitant un accompagnement sur le poste, repérer les talents ou les blocages dans l'équipe.

A partir de situations concrètes, cette formation centrée sur la pratique de la communication de management aidera les participants et participantes à élaborer des solutions concrètes aux problèmes de management qu'ils rencontrent sur le terrain. L'entraînement à des situations-problèmes avec un comédien, les apports de la formatrice, l'intelligence collective du groupe, sont autant d'ingrédients qui permettront à chacun et chacune de repartir avec un plan d'action personnalisé.

□ DUREE

2 jours – 14 h

□ PUBLIC

Managers. Cette formation est destinée aux personnes ayant déjà acquis les bases du management et ayant une ancienneté de plus de 6 mois dans le poste.

□ OBJECTIFS

Objectifs de la formation

- S'entraîner à des situations concrètes de management avec la présence d'un comédien qui jouera le collaborateur
- Prendre du recul sur son rôle de manager, ses missions et ses enjeux du chez un bailleur social
- Échanger entre managers pairs sur les pratiques existantes chez d'autres bailleurs
- Accompagner les transformations d'organisations, de métiers, de financement qui touchent les bailleurs sociaux aujourd'hui
- Développer l'efficacité de ses équipes, leur reconnaissance pour les motiver les faire monter en compétences et les fidéliser

Objectifs pédagogiques

À l'issue de ce module, les participants seront capables de :

- Intervenir sur des cas complexes de management dans leur organisme
- Être acteur du changement
- Prendre du recul sur leurs pratiques et les amener à progresser
- Acquérir de nouveaux outils de management

Résultats attendus

- ✓ L'incarnation de la juste posture de manager
- ✓ L'adaptabilité aux différents types de personnalité dans l'équipe
- ✓ L'instauration de relations gagnantes au sein de l'équipe et avec sa hiérarchie par un dialogue plus efficace
- ✓ L'accompagnement de l'équipe aux changements de l'équipe
- ✓ L'accroissement de la performance du manager et de son équipe
- ✓ Le développement de l'affirmation de soi

□ CONTENU

- Collecte auprès des participants de situations difficiles de management à mener dans leur entreprise
- Apports de méthodes et de contenu pour préparer les jeux de rôles qui seront le fil conducteur de la formation : le rôle du manager d'équipe, les rituels de management, adapter son management à ses collaborateurs, conduire un entretien, gérer un conflit, accompagner le changement, gérer les émotions du collaborateur ou de la collaboratrice

- Préparation en sous-groupe de cas pratique de management avec apport de méthodes de la formatrice
- Simulation de cas pratique avec un comédien qui jouera le rôle du collaborateur, débriefing (points forts, points d'amélioration, principale qualité)

Deux exemples de cas complexes comme ceux qui seront abordés en formation :

Un changement de progiciel s'avère techniquement plus complexe que planifié, et un responsable de secteur vous fait part de la grogne chez son équipe. Comment l'accompagnez-vous ?

Un gardien présente des difficultés en lecture et écriture. Vous souhaitez le motiver à suivre un module CLEA sans le braquer. Comment vous y prenez-vous ?

PEDAGOGIE

- ✓ **Simulation de cas concrets de management lors jeux de rôle, le collaborateur sera joué par un comédien**
- ✓ Apports de concepts par la formatrice
- ✓ Échanges entre les participants et la formatrice pour partager les bonnes pratiques déjà utilisées et appréhender des nouvelles approches
- ✓ Quiz Kahoot pour favoriser l'appropriation d'outils de manière ludique
- ✓ Mise en situation en démonstration ou en sous-groupe avec restitution collective, les cas seront ceux des participants ou proposés par le formateur
- ✓ Jeux pédagogiques pour favoriser la participation et la compréhension

ÉVALUATION

Tour de table, auto positionnement sur ses pratiques managériales, débriefing des différentes simulations de management, prise de conscience des différents forces et axes de progrès

DOCUMENTATION REMISE AUX STAGIAIRES

La documentation des stagiaires est transmise sous forme dématérialisée.

INTERVENANTS

Lisa MARTINAUD, Consultante-formatrice (voir CV ci-après). Spécialiste des formations - actions dynamiques, Lisa applique une pédagogie ludique inspirée du théâtre dans ses formations.

**Lisa MARTINAUD
FORMATRICE ET COACH**

CHAMPS D'INTERVENTION

- Management
- Commercialisation locative, développement commercial, relation clientèle
- Coaching individuel > accompagnement de dirigeants et managers

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

CONSULTANTE -FORMATRICE & COACH - depuis 2012

Formation : développer la performance de son équipe, améliorer ses performances commerciales grâce au théâtre, réussir sa prospection commerciale, développer l'impact de sa voix, prendre la parole en public, optimiser son message téléphonique dans la relation client..

Clients : Organismes HLM, First Finance, CIC, Crédit Mutuel, Cegos, Association de Formation Professionnelle pour Organisme de logement Social, Groupe National pour la Formation Automobile, Interformat, AGEFOS PME, CESI, Coach RH, Allianz, Picard, IFG, GES, PPA, Sport sans Frontières, STEM Propreté, Polyflame, EDF, TFN, Groupe Flo, Ecole Vétérinaire, SKODA, FIAT, Université Versailles Saint Quentin, Norauto, Renault, ANFA, Peugeot, Citroën, Safran, Roche Diagnostic, Monoprix, Veolia
Pédagogie ludique et interactive avec l'utilisation des outils du théâtre

RESPONSABLE RESSOURCES HUMAINES – 2001 à 2012

Chez un industriel et un éditeur de Logiciels en simulation numérique

Conseil aux managers (droit, management, carrière) et management équipe RH

Recrutement : 30 personnes / an, profils techniques (ingénieurs informatique, mécanique, électronique...) et managers, définition de la stratégie recrutement, création la page RH site web, développement des relations écoles, parcours d'intégration

Formation : axes, besoins, budget, cahier des charges, financements, déclarations, communication aux IRP, animation de modules RH en Ecoles de Commerce et Universités

Gestion des compétences (entretiens, évaluation, parcours)

Restructuration : réorganisation avec plan de sauvegarde de l'emploi (100 postes supprimés, mise en place de la procédure et des consultations avec les documents à fournir, suivi de l'antenne emploi)

Audit et accompagnement du changement : scission d'entreprise, harmonisation des processus suite à rachats de sociétés, nouvelles organisations ...

Gestion de situations de crise

CONSULTANTE COMMERCIALE FORMATION - 1996 à 2000

OPCA pour Branche du Commerce et de la Réparation Automobile-> **4 ans**

Développement Commercial et Conseil RH pour PME: adhésion au titre du plan de formation, conseil en formation (financement, déclarations, offre), conseil en recrutement

Animation d'un réseau d'organismes de formation: impulsion de la politique de branche (orientation et financement), ingénierie de formation, audit de formation, animation de conférences, orientation des jeunes.

FORMATION

2020 Formation de Formateurs « Animer une Classe Virtuelle » Emy Digital

2018 Formation certifiante Praticien Approche Neurocognitive et comportementale, INC

2015 Formation Formateurs Cegos

2014-2015 Formation Consultant Expert (titre RCNP niveau I)

2014 Formation Technicien et Praticien en Programmation Neuro Linguistique

2013 Formation Analyse Transactionnelle approfondie 202

2012 Formation Formateurs Comcolors, 6 types de personnalité, applications en formation et coaching (communication interpersonnelle, management, motivation, stress et conflits, développement du potentiel)

Depuis 2005 : Formation de Comédien en Théâtre et Improvisation

1999 Unité de Valeur de Droit Social CNAM

1996 Master 2 "Gestion des Ressources Humaines", Université de Bourgogne

1995 MAITRISE de Sciences Gestion, mention Economie Industrielle, PARIS I

Philippe DOUDIES
Comédien, formateur

CHAMPS D'INTERVENTION

- Comédien dans le contexte de formations en management, gestion des conflits, gestion du stress – utilisation de techniques du théâtre et du clown
- Formateur domaine propreté : Titre Professionnel Agent de Propreté et d'Hygiène (APH) / Niveau 3

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

FORMATEUR & COMEDIEN SPÉCIALISÉ DANS LA FORMATION - depuis 2016

Formation APH Chambre de Métiers Bourgogne Franche Comté (depuis 2023)

Gestion des violences et agressions verbales (Comédien – formateur)

Management et leadership

RELEVANCE The Learning Compagny (SchoutenGlobal) - Pays-Bas (depuis 2017)

Communication interpersonnelle et gestion du stress : DAQ - INFA Jura (2022/23)

Soft skills / gestion des relations conflictuelles : conception et animation d'un module pour guides et accompagnateurs touristiques - (2021) INFA Jura / collaboration depuis 2016

Consulting en management sur situation de conflit "encadrement / équipe"

Secteur de la Grande distribution – Auch, Gers (2020)

Gestion des violences et agressions verbales

BARA Training et O.V.D formation - Pays-Bas
(2016)

AUTRES EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- Jury d'examen - Certification Agent de Propreté et d'Hygiène (APH)
- Formation en milieu carcéral (Agent de Propreté et d'Hygiène - APH)
- Recrutement, inclusion, formation et management de personnel sur sites multiples (Secteur de la propreté / 120 salariés / Gestion de 90 sites)
- Réaménagement et animation de surfaces commerciales

FORMATION

2016/2023	L'art du clown et techniques théâtrales - Mozaik & Co
2021	Favoriser le bien-être et l'efficacité au travail - HEC Montréal
2020	Certification CrossKnowLedge
2019	Gestion des conflits - HEC Montréal
2019	Leadership et Agilité Comportementale - ComProfiles Academy
2017	Licence « Formateur en milieu professionnel » - Mention bien
1993	Spécialisation Responsable technico-commercial post-B.T. « Jardins et Espaces verts »

MODALITES PRATIQUES

☐ TARIF PAR PERSONNE

- 540 € / jour / stagiaire pour une session à 7 stagiaires et +, soit 1080 € pour le stage
- 600 € / jour / stagiaire pour une session à 6 stagiaires, soit 1200 € pour le stage
- 680 € / jour / stagiaire pour une session à 5 stagiaires, soit 1360 € pour le stage
- 760 € / jour / stagiaire pour une session à 4 stagiaires, soit 1520 € pour le stage
- 940 € / jour /stagiaire pour une session à 3 stagiaires soit 1880 € pour le stage