

OFFRE DE DEVELOPPEMENT ET D'ACCOMPAGNEMENT DU DIRIGEANT, DE SES ÉQUIPES ET DE SON ORGANISATION



UN 360° DU METIER
DE DIRIGEANT



DES MASTERCLASS POUR
ALLER PLUS LOIN



UNE MISE EN
ŒUVRE TERRAIN



DES ACCOMPAGNEMENTS
THEMATIQUES



DE LA SUPERVISION DE
VOTRE PRATIQUE EN
COLLECTIF



DE L'ACCOMPAGNEMENT
INDIVIDUEL

Les interventions proposées pourront faire l'objet d'une prise en charge financière dans le cadre des dispositifs actuellement en vigueur, en fonction de leurs critères d'éligibilité.

OFFRE DÉDIÉE A L'ACCOMPAGNEMENT DU DIRIGEANT, DE SES ÉQUIPES ET DE SON ORGANISATION



DIRIGEANTS, UNE OFFRE DE SERVICE DÉDIÉE



DIAGNOSTIQUER ET AGIR

Nous vous accompagnons pour poser une vision stratégique et projeter votre entreprise dans un plan d'action partagé

« Cela m'a apporté une prise de recul salvatrice par rapport à un quotidien parfois envahissant. » David PETIT ROUVES - MAVIPAL



VOUS FORMER AUTREMENT

Leadership, management des hommes, performance commerciale, conduite du changement... nous vous proposons des formations en groupe apprenant, basées sur l'interactivité pour des mises en action en entreprise à chaque étape



ETRE PLUS EFFICACE ENSEMBLE

Nous restons à vos côtés au sein d'un groupe de réflexion pour enrichir vos pratiques, nourrir vos réflexions, ne pas rester seul et améliorer la performance collective

« Cette formation qui se veut très pratique colle bien à ce que je vis dans l'entreprise. » Patrick FAGE – PFP électronique



OFFRE DÉDIÉE A L'ACCOMPAGNEMENT DU DIRIGEANT, DE SES ÉQUIPES ET DE SON ORGANISATION



LE + DÉFI 2 CONSEIL :

Nous mettons à votre service toute l'expertise de nos équipes pour le montage des dossiers et l'ingénierie financière dans le cadre des interventions ci-dessous.

UN DIAGNOSTIC

pour bien cibler vos enjeux



Dans le contexte perturbé que nous connaissons tous, **prendre du recul et un temps pour analyser son entreprise est prioritaire**. L'urgence de poser un 360° sur son entreprise est salutaire. Pour ce faire, **un diagnostic très opérationnel** effectué par les consultants expérimentés de Défi 2 Conseil permettra très rapidement **d'identifier les enjeux de votre entreprise et d'élaborer un plan d'action pour faire face**.

Cette action sera menée en totale transparence avec vous et vos équipes et fera l'objet d'une restitution collégiale

Le diagnostic stratégique personnalisé vous permet de **poser une réflexion sur tous les champs de l'entreprise** (externe, interne, organisationnel, managérial, RH ...)

Ce diagnostic permettra d'identifier très rapidement les **enjeux clés de votre entreprise sur lesquels il faut agir**. Ce travail permettra entre autre d'identifier les aides à mobiliser pour accompagner le développement de l'entreprise et/ou la sécurisation de sa pérennité.

OFFRE DÉDIÉE A L'ACCOMPAGNEMENT DU DIRIGEANT, DE SES ÉQUIPES ET DE SON ORGANISATION



LE + DÉFI 2 CONSEIL :

Nous mettons à votre service toute l'expertise de nos équipes pour le montage des dossiers et l'ingénierie financière dans le cadre des interventions ci-dessous.

UN 360° DU MÉTIER DE DIRIGEANT



En qualité de dirigeant vous devez maîtriser l'ensemble des facettes de votre métier intégrant la stratégie, le management, le pilotage financier, ...

Défi 2 Conseil a conçu un programme spécifique vous permettant d'**appréhender votre rôle de dirigeant au bon niveau par un 360 des incontournables de votre métier.**

Ce programme permet au chef d'entreprise d'assurer un **pilotage réussi, le développement et la pérennité de votre entreprise** (axes stratégiques, méthodes et performances, anticipation des changements, outils d'analyse et aide à la décision).

Notre approche pédagogique favorise les échanges d'expériences et permet de conforter les enseignements théoriques avec une mise en pratique dans l'entreprise.

360° DU METIER DE DIRIGEANT



FORMATION

OBJECTIFS

Afin d'assurer un pilotage réussi, le développement et la pérennité de votre entreprise, vous souhaitez :

- Identifier et définir une vision et une stratégie dans un environnement mouvant
- Etalonner vos méthodes et performances avec d'autres dirigeants
- Définir votre choix d'organisation pour rester performant
- Suivre votre performance afin d'anticiper les changements
- Mettre en place des outils d'analyse et d'aide à la décision
- Mobiliser et engager vos équipes

Défi 2 Conseil a développé un programme qui favorise les échanges d'expériences et la confrontation des enseignements théoriques avec une mise en pratique dans l'entreprise.

PROGRAMME

Module 1 : Rôles et responsabilités du dirigeant (1/2 j)

- La posture du dirigeant, son rôle et ses responsabilités

Module 2 : La vision stratégique pour l'entreprise (1/2 j)

- Projeter l'entreprise
- Définir un plan d'actions stratégiques pour développer l'activité et l'organisation

Module 3 : Management des hommes (1j)

- Appréhender le rôle du manager
- Piloter le capital humain et développer la performance des équipes

Module 3 : Pilotage financier (1j)

- Comprendre les enjeux opérationnels et stratégiques de la gestion financière
- Connaître les principaux termes financiers, mécanismes et méthodes d'analyse de la performance financière
- Identifier les forces et faiblesses de son entreprise et les leviers d'action

Module 4 : Stratégie commerciale (1j)

- Placer ses clients au cœur de sa stratégie
- Structurer son offre
- Construire un dispositif managérial ambitieux et efficace
- Prendre le recul nécessaire à la réflexion pour mettre en œuvre de nouvelles approches



Prérequis :

Assurer des fonctions de direction d'une entreprise



Public :

Dirigeants, Créateurs ou Repreneurs d'entreprise



Durée :

Temps collectifs de 6 jours



Dates et horaires :

Planning prévisionnel établi en début de formation



Tarif :

Temps collectifs : 600 € HT / jour par stagiaire



Modalités et délais d'accès :

Entrée en formation sur date programmée dès contractualisation



Formation assurée par :

Intervenants spécialisés en accompagnement de dirigeants

Module 5 : Excellence opérationnelle (1j)

- Rendre son organisation plus réactive, Lean et agile
- Maîtriser les outils de l'excellence opérationnelle : digitalisation des processus métiers et pilotage de sa performance industrielle
- Communiquer et collaborer, superviser au travers d'ateliers 4.0

Module 6 : Responsabilité du dirigeant (1j)

- Déterminer les obligations liées au statut de dirigeant
- Mettre en œuvre les moyens pour limiter la responsabilité du dirigeant



VOTRE CONTACT

Michaël BERTREUX

Tél : 06.33.01.47.93

mbertreux@maisondesentreprises.com

Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

D2C
DÉFI 2 CONSEIL

360° DU METIER DE DIRIGEANT FORMATION



METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES



La formation se déroule en groupe apprenant alliant de l'apport théorique immédiatement applicable aux situations vécues en entreprise par chacun des participants grâce à :

- Des mises en action terrain à chaque étape
- Un apprentissage axé sur l'expérimentation, le partage d'expérience et l'interactivité
- L'animation en position de coaching d'équipe s'appuyant sur les outils et techniques de l'intelligence collective

Le stagiaire est ainsi placé en position d'acteur de sa formation et validera à chaque session ses apprentissages et la mise en œuvre terrain

SUIVI ET ÉVALUATION



- En début de formation, les participants seront invités à exprimer leurs attentes afin de valider l'adéquation entre les objectifs individuels et de formation,
- Ces attentes seront reprises lors de la séquence d'évaluation de la formation pour relever en tour de table le niveau d'atteinte exprimé par les participants ainsi que la satisfaction vis à vis du contenu et du déroulement de la formation
- Une fiche d'évaluation à chaud sera remplie par chacun des stagiaires.



VALIDATION



- Une attestation de formation sera remise à l'issue du parcours de formation.

ACCESSIBILITE PSH

A la Maison des Entreprises :

- Salles de formation situées en RDC, accessibles en fauteuil roulant
- Bâtiments accessibles par rampe d'accès
- Places de parking réservées aux personnes en situation de handicap
- Il est possible de mettre en place un accompagnement personnalisé en contactant le référent handicap de DÉFI2 CONSEIL...



En entreprise :

- Selon les conditions d'accessibilité de l'entreprise



VOTRE CONTACT

Michaël BERTREUX
Tél : 06.33.01.47.93
mbtreux@maisondesentreprises.com



OFFRE DÉDIÉE A L'ACCOMPAGNEMENT DU DIRIGEANT, DE SES ÉQUIPES ET DE SON ORGANISATION



LE + DÉFI 2 CONSEIL :

Nous mettons à votre service toute l'expertise de nos équipes pour le montage des dossiers et l'ingénierie financière dans le cadre des interventions ci-dessous.

DES MASTERCLASS POUR ALLER PLUS LOIN ET SE FORMER AUTREMENT



MASTERCLASS « LEADERSHIP ET MANAGEMENT DES HOMMES »

Nous vous proposons de faire le point sur votre posture et vos pratiques, de venir vous enrichir de nouvelles pratiques et de vous confronter entre pairs pour : **développer votre leadership pour mieux manager vos équipes, optimiser votre organisation et développer la capacité humaine de votre entreprise - apprendre à mieux embarquer vos équipes - se doter des outils du manager coach pour motiver, déléguer, fidéliser vos salariés - piloter le changement pour faire adhérer vos équipes - développer l'autonomie de chacun pour mieux servir la performance de l'entreprise.**

Ce master class se déroulera en groupe apprenant alliant de l'apport théorique immédiatement applicable aux situations vécues en entreprise par chacun des participants : des mises en action terrain à chaque étape, un apprentissage axé sur l'expérimentation et les échanges, une animation en position de coaching d'équipe s'appuyant sur les outils et techniques de l'intelligence collective.



MASTERCLASS « PROSPECTIVE »

Plus que jamais votre rôle doit évoluer d'une posture opérationnelle à une **posture de dirigeant stratégie-visionnaire**. Il vous faut prendre du recul pour projeter votre organisation vers les marchés et les métiers de demain. De nouveaux apprentissages vous sont nécessaires : **utiliser les outils de la prospective, identifier les leviers de changement et de performance, poser un projet de retournement ou de changement, embarquer vos équipes.**

Cette masterclass fournira à chacun les outils et les techniques modernes permettant de vous projeter et de projeter votre organisation et faire face aux enjeux de demain.

OFFRE DÉDIÉE A L'ACCOMPAGNEMENT DU DIRIGEANT, DE SES ÉQUIPES ET DE SON ORGANISATION



LE + DÉFI 2 CONSEIL :

Nous mettons à votre service toute l'expertise de nos équipes pour le montage des dossiers et l'ingénierie financière dans le cadre des interventions ci-dessous.

DES MASTERCLASS POUR ALLER PLUS LOIN ET SE FORMER AUTREMENT



MASTERCLASS « PERFORMANCE COMMERCIALE »

S'intéresser à la performance commerciale, c'est avoir défini en amont une vraie stratégie commerciale

Nous vous proposons ici de faire le point et venir enrichir vos pratiques, de vous confronter entre pairs pour : **construire votre stratégie commerciale, l'incarner et la mettre en œuvre avec vos équipes, placer vos clients au cœur du dispositif, et prendre le recul nécessaire pour mettre en œuvre de nouvelles approches**

Ce master class se déroulera en groupe apprenant alliant de l'apport théorique immédiatement applicable aux situations vécues en entreprise par chacun des participants : des mises en action terrain à chaque étape, un apprentissage axé sur l'expérimentation et les échanges.

MASTERCLASS LEADERSHIP ET MANAGEMENT DES HOMMES



FORMATION

OBJECTIFS

- Développer son leadership pour mieux manager ses équipes, optimiser son organisation et développer la capacité humaine de l'entreprise
- Apprendre à se connaître et à connaître les autres pour mieux embarquer ses équipes
- Se doter des outils du leader coach pour motiver, déléguer, fidéliser ses salariés
- Piloter le changement pour faire adhérer ses équipes
- Développer l'autonomie de chacun pour mieux servir l'entreprise

PROGRAMME

Le programme de formation sera adapté aux besoins du groupe au fur et à mesure (co-construction collégiale en fonction du besoin, des envies et des situations). Le programme ci-dessous donne un contenu possible des principaux thèmes abordables :

1- Comment améliorer son style et son mode de fonctionnement et sa relation aux autres ?

- Apprendre à se connaître et à connaître les autres et leurs différences
- Apprendre à s'adapter aux autres pour être plus efficace et mieux communiquer
- Valoriser les différences et arrêter le jugement
- Comprendre les besoins fondamentaux de chacun et les modes de fonctionnement associés à chaque type de personnalité
- Comment adapter son style de communication à la personnalité de chacun
- Les principes de l'écoute active et de la présence à l'autre
- Comprendre le fonctionnement de son équipe
- Quels outils pour mieux embarquer son équipe
- Ce module utilisera les outils Insights et intégrera une large part à l'expérimentation et intégrera également un debriefing personnalité du profil de chacun.

2- Développer l'autonomie

- Qu'est-ce qu'une équipe autonome et comment la gérer



Prérequis :

Assurer des fonctions de direction d'une entreprise



Public :

Dirigeants salariés et/ou leur numéro 2



Durée :

6 jours de formation en journées collectives



Dates et horaires :

Planning prévisionnel établi en début de formation



Tarif :

Temps collectifs : 600€ HT /jour par stagiaire



Modalités et délais d'accès :

Entrée en formation sur date programmée dès contractualisation



Formation assurée par :

Intervenants spécialisés en accompagnement de dirigeants

- Les étapes de maturité pour arriver à l'autonomie et comment passer de l'une à l'autre
- Pour qu'une équipe soit autonome, le manager doit être autonome (comment l'accompagner)
- Comment augmenter l'autonomie des managers en posant clairement leurs ambitions, leurs projets (comment les aider)
- Comment caler l'autonomie du manager, aligner sa confiance en lui et ses actions (alignement tête, cœur, corps)
- Quelle est la bonne posture pour porter un projet clair : les leviers pour communiquer, les techniques pour donner confiance, les outils pour partager son projet avec l'équipe
- Mesure et évaluation de la performance
- Application des outils de l'autonomie aux RH



VOTRE CONTACT

Michaël BERTREUX
Tél : 06.33.01.47.93
mbertreux@maisondesentreprises.com



MASTERCLASS LEADERSHIP ET MANAGEMENT DES HOMMES



FORMATION



3- Conduite du changement et lancement du projet de l'apprenant

- Les enjeux du changement
- Les résistances au changement
- Les émotions soulevées par tout changement
- Les outils pour gérer les changements et les ruptures
- Les risques et les solutions qui marchent
- Les outils pour faciliter l'acceptation du changement

4- Comment gérer les émotions et les conflits

- Comment reconnaître les émotions, les tensions, les peurs, les freins...
- Comment oser connecter son système émotionnel à celui des autres pour mieux communiquer et faire adhérer
- Comment détecter les non-dits et les vraies attentes
- Apprentissage des outils de la CNV (communication non violente)
- Expérimenter les outils sur soi et en situation relationnelle
- Décoder les personnalités et les freins dans les équipes
- Freins individuels et collectifs
- La stratégie des alliés comme outil du changement managérial
- La CNV comme outil de mise en mouvement
- Comment accompagner la mise en danger d'une personne qui décide de faire bouger ses résistances.

5- La posture du « leader-stratège »

- La posture basse
- Les outils de l'écoute active et empathique
- Décoder les drivers et les jeux psychologiques dans les équipes
- La posture méta
- Comment identifier les conflits et les tensions au bon niveau
- Les outils de la systémie appliqués aux équipes
- Comment ne pas prendre l'émotion d'une équipe pour être capable de l'accompagner
- La dissociation pour accompagner
- Être empathique et se protéger

6- Les outils d'aide à l'accompagnement d'équipe

- Comment faire un bilan d'équipe (outils et posture) et modalité d'animation
- Le diagnostic partagé comme outils de médiation d'équipe
- Comment réguler un conflit d'équipe
- Les outils d'animation d'un collectif et ouvrir à la co-construction
- Comment sortir d'un conflit (outils et bonnes pratiques)
- Travail sur des cas concrets venant du terrain.



VOTRE CONTACT

Michaël BERTREUX
Tél : 06.33.01.47.93
mbertreux@maisondesentreprises.com



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



MASTERCLASS LEADERSHIP ET MANAGEMENT DES HOMMES



FORMATION



METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Formation alliant de l'apport théorique immédiatement appliqué aux situations vécues en entreprises par le stagiaire
- Mise en œuvre du projet et validation des acquis à chaque étape

SUIVI ET ÉVALUATION

- En début de formation, les participants seront invités à exprimer leurs attentes afin de valider l'adéquation entre les objectifs individuels et de formation,
- Ces attentes seront reprises lors de la séquence d'évaluation de la formation pour relever en tour de table le niveau d'atteinte exprimé par les participants ainsi que la satisfaction vis à vis du contenu et du déroulement de la formation
- Une fiche d'évaluation à chaud sera remplie par chacun des stagiaires.

VALIDATION

- Une attestation de formation sera remise à l'issue du parcours de formation.



ACCESSIBILITE PSH

A la Maison des Entreprises :

- Salles de formation situées en RDC, accessibles en fauteuil roulant
- Bâtiments accessibles par rampe d'accès
- Places de parking réservées aux personnes en situation de handicap
- Il est possible de mettre en place un accompagnement personnalisé en contactant le référent handicap de DEFI2 CONSEIL...



En entreprise :

- Selon les conditions d'accessibilité de l'entreprise



VOTRE CONTACT

Michaël BERTREUX
Tél : 06.33.01.47.93
mbertreux@maisondesentreprises.com



MASTERCLASS PROSPECTIVE FORMATION



OBJECTIFS

Plus que jamais votre rôle de dirigeant doit évoluer d'une posture opérationnelle à une **posture de dirigeant stratégique-visionnaire**. Il vous faut prendre du recul pour embarquer votre organisation vers les marchés et les métiers de demain. De nouveaux apprentissages vous sont nécessaires : **utiliser les outils de la prospective, identifier les leviers de changement et de performance, poser un projet de retournement ou de changement, embarquer vos équipes**. Cette master class fournira à chacun les outils et les techniques modernes permettant de vous projeter et de projeter votre organisation.

Défi 2 Conseil a développé un programme qui favorise les échanges d'expériences et la confrontation des enseignements théoriques avec une mise en pratique dans l'entreprise.

PROGRAMME

Module 1 : Maitriser les outils de la prospective

- Détecter les signaux faibles de son écosystème
- Evaluer les risques à long terme, produits, marchés, environnemental et sociétal
- Identifier les changements impérieux à apporter sur tous les éléments de votre stratégie
- Maitriser les outils modernes de la prospective adaptés au contexte des PME

Module 2 : Poser un projet stratégique

- Définir un projet stratégique à long terme
- Identifier les ruptures à mettre en œuvre pour mettre son entreprise au bon niveau
- Définir un business plan

Module 3 : Décliner son projet au sein de l'organisation

- Transformer son projet stratégique en projet d'entreprise
- Se doter des outils pour structurer son projet et son plan d'actions opérationnel

Module 4 : Accompagner le changement et faire adhérer les équipes

- Maitriser les outils de la conduite du changement
- Anticiper les résistances
- Apprendre les techniques pour embarquer les équipes



Prérequis :

Assurer des fonctions de direction d'une entreprise



Public :

Dirigeants, Créateurs ou Repreneurs d'entreprise



Durée :

Temps collectifs de 4 jours



Dates et horaires :

Planning prévisionnel établi en début de formation



Tarif :

Temps collectifs : 600 € HT / jour par stagiaire



Modalités et délais d'accès :

Entrée en formation sur date programmée dès contractualisation



Formation assurée par :

Intervenants spécialisés en accompagnement de dirigeants



VOTRE CONTACT

Michaël BERTREUX

Tél : 06.33.01.47.93

mbtreux@maisondesentreprises.com

Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

D2C
DÉFI 2 CONSEIL

MASTERCLASS PROSPECTIVE FORMATION



METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES



La formation se déroule en groupe apprenant alliant de l'apport théorique immédiatement applicable aux situations vécues en entreprise par chacun des participants grâce à :

- Des mises en action terrain à chaque étape
- Un apprentissage axé sur l'expérimentation, le partage d'expérience et l'interactivité
- L'animation en position de coaching d'équipe s'appuyant sur les outils et techniques de l'intelligence collective

Le stagiaire est ainsi placé en position d'acteur de sa formation et validera à chaque session ses apprentissages et la mise en œuvre terrain

SUIVI ET ÉVALUATION



- En début de formation, les participants seront invités à exprimer leurs attentes afin de valider l'adéquation entre les objectifs individuels et de formation,
- Ces attentes seront reprises lors de la séquence d'évaluation de la formation pour relever en tour de table le niveau d'atteinte exprimé par les participants ainsi que la satisfaction vis à vis du contenu et du déroulement de la formation
- Une fiche d'évaluation à chaud sera remplie par chacun des stagiaires.



VALIDATION



- Une attestation de formation sera remise à l'issue du parcours de formation.

ACCESSIBILITE PSH

A la Maison des Entreprises :

- Salles de formation situées en RDC, accessibles en fauteuil roulant
- Bâtiments accessibles par rampe d'accès
- Places de parking réservées aux personnes en situation de handicap
- Il est possible de mettre en place un accompagnement personnalisé en contactant le référent handicap de DÉFI2 CONSEIL...



En entreprise :

- Selon les conditions d'accessibilité de l'entreprise



VOTRE CONTACT

Michaël BERTREUX
Tél : 06.33.01.47.93
mbtreux@maisondesentreprises.com



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



MASTERCLASS PERFORMANCE COMMERCIALE



FORMATION

OBJECTIFS

Construire sa stratégie commerciale, l'incarner et la mettre en œuvre avec ses équipes en :

- S'assurant de l'alignement stratégique et en plaçant ses clients au cœur du dispositif,
- Structurant sa proposition,
- Prenant le recul nécessaire pour mettre en œuvre de nouvelles approches

PROGRAMME

1) Comment relever le challenge de la performance commerciale ?

Définition d'une stratégie commerciale efficace

Prioriser ses actions

Identifier le positionnement des concurrents

Analyser sa présence sur les segments de marché

Attirer les clients potentiels

« Le tunnel » de conversion

Les outils

Prioriser les tâches en fonction des besoins des prospects

Maîtriser le cycle de vie du client

La fidélisation des clients (améliorer sa relation commerciale)

2) Comment gagner en valeur ajoutée pour son client et maximiser ses chances de succès ?

Comment améliorer la performance commerciale

L'importance d'une stratégie de « Sales enablement »

Plateforme collaborative : une solution d'aide à la vente

La performance commerciale n'est pas que la performance des commerciaux

3) Comment mesurer et piloter sa performance ?

Indicateurs de performance

Pilotez la performance de vos équipes en temps réel



Prérequis :

Assurer des fonctions de direction d'une entreprise



Public :

Dirigeants salariés et / ou leurs responsables commerciaux



Durée :

3 jours de formation en journées collectives



Dates et horaires :

Planning prévisionnel établi en début de formation



Tarif :

Temps collectifs : 600€ HT /jour par stagiaire



Modalités et délais d'accès :

Entrée en formation sur date programmée dès contractualisation



Formation assurée par :

Intervenants spécialisés en accompagnement de dirigeants



VOTRE CONTACT

Michaël BERTREUX

Tél : 06.33.01.47.93

mbtreux@maisondesentreprises.com

Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

D2C
DÉFI 2 CONSEIL

MASTERCLASS PERFORMANCE COMMERCIALE



FORMATION



METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Formation alliant de l'apport théorique immédiatement appliqué aux situations vécues en entreprises par le stagiaire
- Mise en œuvre du projet et validation des acquis à chaque étape

SUIVI ET ÉVALUATION

- En début de formation, les participants seront invités à exprimer leurs attentes afin de valider l'adéquation entre les objectifs individuels et de formation,
- Ces attentes seront reprises lors de la séquence d'évaluation de la formation pour relever en tour de table le niveau d'atteinte exprimé par les participants ainsi que la satisfaction vis à vis du contenu et du déroulement de la formation
- Une fiche d'évaluation à chaud sera remplie par chacun des stagiaires.



VALIDATION

- Une attestation de formation sera remise à l'issue du parcours de formation.



ACCESSIBILITE PSH

A la Maison des Entreprises :

- Salles de formation situées en RDC, accessibles en fauteuil roulant
- Bâtiments accessibles par rampe d'accès
- Places de parking réservées aux personnes en situation de handicap
- Il est possible de mettre en place un accompagnement personnalisé en contactant le référent handicap de Défi 2 Conseil.



En entreprise :

- Selon les conditions d'accessibilité de l'entreprise prise



VOTRE CONTACT

Michaël BERTREUX
Tél : 06.33.01.47.93
mbertreux@maisondesentreprises.com



OFFRE DÉDIÉE A L'ACCOMPAGNEMENT DU DIRIGEANT, DE SES ÉQUIPES ET DE SON ORGANISATION



LE + DÉFI 2 CONSEIL :

Nous mettons à votre service toute l'expertise de nos équipes pour le montage des dossiers et l'ingénierie financière dans le cadre des interventions ci-dessous.

DES ACCOMPAGNEMENTS THÉMATIQUES



AMELIORER SON IMPACT ET SA COMMUNICATION POUR MIEUX EMBARQUER SES EQUIPES

La communication du dirigeant est une composante essentielle de son management, ceci est encore plus vrai en période d'incertitude : **comment mieux prendre la parole en public pour être entendu, comment donner du sens pour mobiliser ses équipes, comment développer votre impact, comment s'adapter au style de chacun pour mieux embarquer ...**

Plus que jamais vos équipes vont devoir travailler ensemble et **être efficaces collectivement**. Une des clés de la réussite est d'avoir un fonctionnement fluide où chacun se connaît, se respecte et a la capacité de s'interfacer efficacement avec ses collègues : **mieux connaître votre personnalité, votre mode de fonctionnement, mieux comprendre votre fonctionnement sous stress et comprendre le fonctionnement des autres pour mieux s'interfacer à eux.**

Un test de personnalité permettra à chacun d'identifier ses zones de progrès personnels pour mieux collaborer avec son équipe. Cette approche peut être également un levier majeur pour fédérer une équipe. Un plan d'action individuel et collectif pourra être mis en œuvre au terme de cet accompagnement.

Toute situation difficile, qu'elle soit sanitaire, économique, conflictuelle... est un moment déterminant dans la pratique managériale de l'entreprise.

Cette formation, sous forme de boîte à outil, permet **d'accompagner les managers sur la difficulté du management en situation de crise** ou sous stress, en les aidant à identifier l'importance de leur rôle, à renforcer leur écoute, à **maintenir une relation de confiance avec leur équipe**, à expliquer le changement, à comprendre les attentes et le questionnement de leurs interlocuteurs.

Apprentissage théorique et mise en pratique sur des situations vécues. Une grande partie des apprentissages seront orientés sur de la simulation concrète, un temps pourra être dédié à un coaching individualisé de chaque participant

OFFRE DÉDIÉE A L'ACCOMPAGNEMENT DU DIRIGEANT, DE SES ÉQUIPES ET DE SON ORGANISATION



LE + DÉFI 2 CONSEIL :

Nous mettons à votre service toute l'expertise de nos équipes pour le montage des dossiers et l'ingénierie financière dans le cadre des interventions ci-dessous.

DES ACCOMPAGNEMENTS THÉMATIQUES



(RE)MOBILISER SON ÉQUIPE, TRAVAILLER SA COHESION D'ÉQUIPE ET GAGNER EN EFFICACITÉ COLLECTIVE

Votre équipe est momentanément perturbée, votre collectif n'est pas au bon niveau, votre organisation a besoin d'un second souffle ... il est impérieux de **(re)mobiliser vos managers et vos équipes pour retrouver sérénité, efficacité et faire face à vos enjeux du moment.**

Cela passe par **remettre en mouvement votre organisation et libérer toutes les énergies.**

Defi2 conseil a conçu pour vous une **approche originale et rapide** pour (re)mobiliser vos équipes. Basée sur les principes de l'approche systémique et de l'intelligence collective, elle met en œuvre une **méthodologie en 4 temps** permettant de **poser les enjeux, évacuer les tensions et les tiraillements, et projeter votre organisation dans une nouvelle dynamique.**

OFFRE DÉDIÉE A L'ACCOMPAGNEMENT DU DIRIGEANT, DE SES ÉQUIPES ET DE SON ORGANISATION



LE + DÉFI 2 CONSEIL :

Nous mettons à votre service toute l'expertise de nos équipes pour le montage des dossiers et l'ingénierie financière dans le cadre des interventions ci-dessous.

DE LA SUPERVISION DE VOTRE PRATIQUE DE DIRIGEANT



GRUPE POUR LE DÉVELOPPEMENT DE LA PRATIQUE DU DIRIGEANT

En tant que dirigeant vous êtes soumis à un **champ de contraintes grandissant exacerbant la « solitude du dirigeant »**.

Il est plus qu'urgent pour le dirigeant **ne pas rester seul, de travailler avec ses pairs, de partager ses préoccupations du moment** et de **réfléchir sur son métier pour demain** (quel est mon rôle, quelle finalité, quelle organisation, quel modèle économique ...).

Aucune réponse exhaustive n'existe, nous proposons de vous réunir dans un groupe de développement du dirigeant et de ses pratiques permettant de **réfléchir collégialement, d'élaborer votre propre conviction personnelle pour votre entreprise, et de trouver des solutions appropriées.**

Ce groupe sera animé sous la forme d'un groupe de supervision des pratiques en utilisant les outils de l'intelligence collective pour travailler ensemble, s'entraider, et trouver des pistes de solution sur les **xxx** de son métier.

Des apports théoriques et des outils viendront compléter le travail sur vos enjeux du moment.

Les modules de travail seront échelonnés tous les 2 mois sur une durée de 24 mois.

Chaque dirigeant pourra selon son besoin soit **solutionner une problématique contextuelle, soit s'enrichir d'outils, et dans tous les cas prendre du recul et réfléchir sur les enjeux de son entreprise.**

OFFRE DÉDIÉE A L'ACCOMPAGNEMENT DU DIRIGEANT, DE SES ÉQUIPES ET DE SON ORGANISATION



LE + DÉFI 2 CONSEIL :

Nous mettons à votre service toute l'expertise de nos équipes pour le montage des dossiers et l'ingénierie financière dans le cadre des interventions ci-dessous.

DE L'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL



COACHING INDIVIDUEL DE DIRIGEANT

Le dirigeant doit être plus que jamais solide et fort dans ses actes pour l'environnement et pour son équipe. Votre solitude et vos doutes sont plus que jamais décuplés. Ne pas rester seul et vous faire accompagner par un coach peut devenir un acte salutaire (comment passer un cap, prendre du recul pour prendre les bonnes décisions, surmonter vos peurs et vos angoisses, gagner en confiance et en sérénité)

Vous serez accompagné sur une période donnée par un coach qui vous aidera à clarifier votre réflexion, vous donnera les outils et ressources nécessaires pour tenir votre rôle de dirigeant au bon niveau.

Cette action pourra également vous aider à gagner en sérénité et en confiance. Cela vous permettra également d'avoir en toute neutralité un effet miroir sur vos doutes et vos questionnements