

Conduire le Changement

Pourquoi ?

- Beaucoup d'entreprises, quelles que soient leurs tailles (grands groupes, ETI, PME, TPE), procèdent à des changements majeurs dans leur fonctionnement. Les changements concernent aussi bien le secteur public que le privé et touchent toutes les catégories de salariés.
- Le changement fait partie du quotidien dans l'entreprise, il devient l'affaire de tous et chaque membre de l'entreprise peut être amené à innover et à proposer des changements.
- Le changement fait l'objet d'une littérature assez abondante, particulièrement parmi les auteurs anglo-saxons et est étudié par différentes disciplines : psychologie sociale, leadership, communication, sociologie des organisations, gestion/management.
- Il n'y a pas de recette miracle pour gérer le changement. Au-delà des études existantes (normatives proposant recettes toutes faites ou descriptives analysant « le système » et ses obstacles sans proposer d'instruments concrets), il est utile d'aborder le changement par une voie pragmatique permettant d'appréhender les définitions et les typologies du changement dans une organisation et proposant quelques instruments concrets pour mettre en œuvre un projet.
- Le cours proposé se focalise sur des éléments pratiques utiles au manager impliqué dans ou pilotant des projets de changement.

Objectifs

- Maîtriser les outils de base permettant de conduire ou d'accompagner une démarche de changement :
 - ◇ Comprendre comment élaborer une stratégie de changement
 - ◇ Comprendre les facteurs de changement
 - ◇ Comprendre le cycle du changement chez l'individu et les facteurs de résistance
 - ◇ Savoir typologier le changement pour ébaucher la méthode de mise en œuvre
 - ◇ Comprendre les compétences du gestionnaire du changement et le profil des acteurs
 - ◇ Maîtriser les étapes à suivre pour légitimer le changement
 - ◇ Maîtriser les outils de communication du changement
 - ◇ Comprendre les bases de la gestion de projet pour conduire le changement
 - ◇ Comprendre l'importance de mesurer l'impact des actions de changement
 - ◇ Comprendre comment garantir le succès du changement
 - ◇ Comprendre le rôle et la place de la fonction RH dans la conduite du changement

Modalités d'évaluation de l'atteinte des objectifs

- Cas concrets/ateliers de mise en situation traités en séance

Pour qui ?

- Manager (RH, Achat, ...) impliqué dans ou devant piloter un projet de changement

Prérequis

- Aucun

Conduire le Changement

Contenu

- Comprendre comment élaborer une stratégie de changement
 - ◇ Définition du changement
 - ◇ Se poser les bonnes questions pour éviter l'échec
 - ◇ Analyser le contexte interne et externe
 - ◇ Définir une stratégie appropriée
- Comprendre les facteurs de changement
 - ◇ Cas de changement
 - ◇ Facteurs de changement
- Comprendre le cycle du changement chez l'individu et les facteurs de résistance
 - ◇ Courbe de deuil
 - ◇ Phases
- Savoir typologier le changement pour ébaucher la méthode de mise en œuvre
 - ◇ Les types de changement
 - ◇ Portée du changement
- Comprendre les compétences du gestionnaire du changement et le profil des acteurs
 - ◇ Compétences/comportements du manager de changement
 - ◇ Les leaders d'opinion
 - ◇ Pouvoir & coalition
 - ◇ Masse critique de supporteurs
 - ◇ Profils des destinataires du changement
- Maîtriser les étapes à suivre pour légitimer le changement
 - ◇ Etapes pour légitimer le changement
 - ◇ Compétences & rôles particuliers
- Maîtriser les outils de communication du changement
 - ◇ La communication dans un projet de changement
 - ◇ Plan de communication
- Comprendre les bases de la gestion de projet pour conduire le changement
 - ◇ Approche « Roue du changement » / Kanter
 - ◇ Approche Gestion « classique » de projet
- Comprendre l'importance de mesurer l'impact des actions de changement
 - ◇ Résultats attendus
 - ◇ Indicateurs-clés de succès du changement
- Comprendre comment garantir le succès du changement
 - ◇ Conditions d'accomplissement d'un projet de changement
 - ◇ Points-clés du succès du changement
 - ◇ Causes d'échec du changement
- Comprendre le rôle et la place de la fonction RH dans la conduite du changement
 - ◇ Enjeu & moyen
 - ◇ Organisation apprenante
- Résumé

Conduire le Changement

Les plus Académie Altaïs

- Base d'ateliers conçus à partir de cas réels de projets de changement impliquant les services Achat
- La solide expérience de terrain du formateur intervenant
- Souplesse d'organisation et de déroulement : dans le cas où la formation est en distanciel, le découpage en séances réparties sur plusieurs semaines favorise (1) une meilleure adaptation au rythme d'apprentissage individuel du stagiaire et (2) un tutorat individualisé plus complet.

Durée, Séances, Prix

Session	Durée	Séances	Prix (HT)
Intra-entreprise Distanciel	14h	<ul style="list-style-type: none"> •Formel/théorie collectif + Tutorat individuel •10 séances de 1 à 2h suivant le cas 	<ul style="list-style-type: none"> • 1750€, 1er stagiaire • 750€ par stagiaire supplémentaire
Intra-entreprise Présentiel sur site client	14h	<ul style="list-style-type: none"> •Formel/théorie collectif + Exercices •2 séances de 7h •Temps de travail entre séances 	<ul style="list-style-type: none"> • 3600€, audience jusqu'à 3 stagiaires • 750€ par stagiaire supplémentaire • Frais de déplacement formateur en sus

Dates

- Les dates sont à convenir avec l'entreprise du/des stagiaires

Altais Conseil

Altais Conseil est une société spécialisée dans les solutions de transformation Achat : Diagnostic Achat & Amélioration de pratiques et Processus Achat; Formations spécialisées Achat en écoles supérieures de commerce, en inter-entreprises et sur-mesure en intra entreprises; Outils & Systèmes informatiques Achat.

Qualité des formations : Altaïs Conseil est Organisme de Formation enregistrée sous le numéro 82 38 0658 38 auprès du Préfet de Région Rhône Alpes et dispose de la Certification **Qualiopi**. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION**

contact@altais-conseil.com

A propos du Formateur



Nicolas Pudda est entrepreneur passionné d'Excellence Achat, dirigeant de la société Altaïs Conseil, consultant, formateur, concepteur de solutions informatiques Achat et responsable produit eSRM.

Il a assuré des rôles de Chef de Marchés Informatique & Telecom, Prestations Intellectuelles et Sous-Traitance Industrielle et a animé un réseau de Directeurs de Commodités. Dans le cadre de projets d'Amélioration Continue Achat, il a conçu et mis en œuvre des pratiques, processus et systèmes Achat solides facilitant le quotidien d'un grand nombre d'équipes Achat réparties dans le monde. Il a conçu et mis en œuvre divers programmes de formation et de coaching couvrant les pratiques, processus et systèmes Achat, dans un contexte international et multiculturel.