

ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT ET MOBILISER LES ÉQUIPES

OBJECTIFS

- Identifier les réactions fréquentes face au changement et les besoins associés.
- Diagnostiquer les freins humains, relationnels et organisationnels.
- Cartographier les acteurs et adapter sa stratégie d'accompagnement.
- Construire une communication claire, mobilisatrice et adaptée aux résistances.
- Gérer les objections et conversations délicates sans perdre le cadre.
- Formaliser un plan d'action concret et transférable sur le terrain.

PUBLIC VISÉ

- Managers, responsables d'équipe, chefs de projet, personnels encadrants ou collaborateurs amenés à accompagner une transformation.

PRÉREQUIS

- Aucun

MÉTHODES MOBILISÉES

- Pédagogie active et Ludo pédagogie : mises en situation, études de cas, exercices collaboratifs, grilles de diagnostic.
- Apports courts et directement applicables : courbe du changement, grille de diagnostic des freins et leviers, cartographie des acteurs, repères de communication, plan d'action en 7 points.
- Travail à partir des situations réelles des participants et plan d'action individuel (fil rouge).

ÉVALUATION

Des acquis :

- Mises en situation, quiz et plan d'action.
- Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs

Mesure de satisfaction des stagiaires

INTERVENANT

- Formation animée par un(e) formateur(trice) expert(e) en management et communication.

MODALITÉS D'ACCÈS

- Présentiel : locaux HSF équipés à disposition
- Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité aux personnes en situation de handicap

FORMAT INTRA – Nous contacter

PROGRAMME

14h

JOUR 1 - LIRE ET DIAGNOSTIQUER

MODULE 1 - COMPRENDRE CE QUE LE CHANGEMENT PRODUIT

- Identifier les réactions : pensées, émotions, comportements, besoins
- Distinguer changement décidé et changement vécu
- Clarifier le rôle du manager ou porteur de changement

MODULE 2 - DIAGNOSTIQUER FREINS, RÉSISTANCES ET LEVIERS

- Repérer les différentes formes de résistance ou de réserve
- Distinguer freins humains, relationnels et organisationnels
- Lire la situation avec une grille simple et identifier les leviers d'adhésion

MODULE 3 - CARTOGRAPHIER LES ACTEURS

- Identifier alliés, opposants, indécis et relais
- Repérer les zones d'influence et de vigilance
- Adapter sa stratégie d'accompagnement

JOUR 2 - COMMUNIQUER ET AGIR

MODULE 4 - COMMUNIQUER POUR DONNER DU SENS

- Construire un message clair et crédible
- Expliquer ce qui change, ce qui ne change pas et ce qui est attendu
- Adapter son discours selon les besoins des équipes

MODULE 5 - CONVERSATIONS DIFFICILES ET OBJECTIONS

- Accueillir les inquiétudes et objections
- Répondre sans minimiser ni sur justifier
- Maintenir un cadre clair et mobilisateur

MODULE 6 - MOBILISER DURABLEMENT

- Activer les leviers d'engagement et de reconnaissance
- Créer des rituels simples de suivi
- Valoriser les avancées et les apprentissages

MODULE 7 - MISE EN PRATIQUE GLOBALE : CONSTRUIRE SON PLAN D'ACCOMPAGNEMENT

- Formaliser un plan d'action terrain (trame en 7 points)
- Intégrer acteurs, messages, leviers et rituels
- S'engager sur un premier pas à mettre en œuvre sous 7 jours