

## Résoudre des problèmes : innover !

Quelle stratégie de résolution de problèmes mettre en œuvre sur le terrain ? Tout d'abord, un paradoxe : Pour résoudre un problème, il n'y a pas de méthode. Sinon, il n'y aurait pas de problème, il n'y aurait que des difficultés. En soi, un problème est quelque chose qu'on ne sait pas résoudre. Nous vous proposons une approche innovante à partir de l'étude de problèmes en appui sur les méthodes systémiques.

### OBJECTIFS

- Savoir poser un problème
- Utiliser des outils adaptés pour le résoudre

### PROGRAMME

#### Définir l'approche résolution / étude de problèmes : Approche créative

- Le processus créatif : Divergence et convergence ; les 6 phases
- Ce qu'est un problème : comment le poser et l'identifier ?
  - > Problème et management
  - > Problème et organisation
  - > Définition d'un problème

#### Placer le problème dans une vision managériale globale

##### Phase 1 - l'étude des problèmes

- Exploration de la dimension personnelle : comment analyser un problème ?
  - > Les différentes données (objectives, subjectives)
  - > Le cadre organisationnel dans lequel il se pose
  - > Qui est concerné, quelle perception peut-on en avoir de manière plus objective ?
- Approche méthodologique
  - > Les différentes dimensions de l'approche systémique en management
  - > Les étapes de l'étude d'un problème :
    - > Etape 1 : reformulation d'un problème
    - > Etape 2 : identification des enjeux et des contraintes
    - > Etape 3 : analyse des causes
- Approche technique :
  - > Reformulation : QQCCOP
  - > Identification des enjeux : matrice de pondération des enjeux
  - > Identification des contraintes : périmètre d'actions, moyens, délais, etc...
  - > Analyse des causes : arbre des causes, diagramme d'Ishikawa, etc...

##### Phase 2 - la recherche de solutions

- Etape 1 : comment trouver des solutions, favoriser la créativité et l'émergence d'idées ?
  - > Brainstorming / Concassage / Analogie
- Etape 2 : comment choisir la solution la plus adaptée ?
  - > Le PMI de De Bono (avantages / inconvénients)

## 2 jours

prix par participant

**1 490 € HT**

code formation : MA38

option restauration

**18 €** par jour



PRESENTIEL

### LES + TANIT FORMATION

- Pédagogie active, en appui sur l'expérience des participants
- Approche systémique pour une résolution intelligente des problèmes
- Mises en situation

### POUR QUI ?

- Managers
- Chefs de projets
- Tout cadre ayant à utiliser les méthodes de résolution de problèmes dans sa pratique professionnelle

### PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

### SESSIONS

#### Paris

- 8-9 avr. 2024
- 13-14 mai 2024
- 17-18 juin 2024
- 23-24 sept. 2024
- 7-8 oct. 2024
- 18-19 nov. 2024
- 2-3 déc. 2024

- > Les outils de critériologie : coût, pertinence, acceptabilité, durabilité, cohérence, etc...
- > Les matrices de pondération ou de compatibilité

### **Phase 3 - la mise en œuvre des solutions, l'évaluation et le suivi**

- Les notions de dispositif de travail ou d'accompagnement de la mise en œuvre de solutions
- Les styles de management adaptés à chaque situation-problème
- Les différentes approches et méthodes de suivi et d'évaluation :
  - > Les tableaux de bord
  - > Les indicateurs de satisfaction, de fonctionnement, de résultats
  - > L'évaluation de l'efficacité, de la pertinence et de la cohérence

## STAGE / FORMATION

Intitulé \_\_\_\_\_  
Code \_\_\_\_\_  
Date \_\_\_\_\_ Lieu \_\_\_\_\_  
Prix HT \_\_\_\_\_ + TVA (taux en vigueur de 20%) \_\_\_\_\_ Prix TTC \_\_\_\_\_  
Nombre de repas \_\_\_\_\_ Prix total des repas \_\_\_\_\_

## BULLETIN D'INSCRIPTION

## ENTREPRISE

Raison sociale \_\_\_\_\_  
N° SIRET \_\_\_\_\_ N° TVA \_\_\_\_\_ Effectif \_\_\_\_\_  
Adresse \_\_\_\_\_  
Tél. \_\_\_\_\_ Fax. \_\_\_\_\_

## Responsable Formation

M.  Mme   
Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
Email \_\_\_\_\_

## PARTICIPANTS

M.  Mme   
Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
Email \_\_\_\_\_

## FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il  
apparaître sur votre facture ?

Oui  Non   
Si oui, numéro \_\_\_\_\_

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui  Non   
Numéro de prise en Charge \_\_\_\_\_

Adresse de votre OPCA \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de \_\_\_\_\_ € TTC  
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

**CIC PARIS MOGADOR**  
**FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337** BIC : CMCIFRPP

Nom \_\_\_\_\_  
Prénom \_\_\_\_\_

Date \_\_\_\_\_

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

*Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.*