



# Management intergénérationnel

Départ des baby-boomers à la retraite, allongement de la vie professionnelle, la génération Y ... La pyramide des âges des entreprises subit de profondes mutations. Les managers et RH font face à un nouvel enjeu : faire cœxister et coopérer des générations aux cultures, aux ambitions et aux aspirations différentes. Cela implique de repenser les modes d'échange et de collaboration, la gestion des carrières ... les recettes miracles n'existent pas. Il va s'agir de reconnaître les aspirations et les besoins propres à chaque classe d'âge.

#### **OBJECTIFS**

- Mesurer les évolutions et clarifier les enjeux de l'intergénérationnel
- Prendre en compte la dimension "transformationnelle"
- Valoriser les complémentarités et le transfert intergénérationnel : levier de développement individuel et collectif
- Fédérer et favoriser le dialogue intergénérationnel

## **PROGRAMME**

# Mesuer les évolutions et clarifier les enjeux de l'intergénérationnel

- Redéfinir : génération, intergénération, transmission, transgénération
- Situer le management dans un contexte intergénérationnel
- Clarifier les enjeux de l'intergénérationnel
- Dépasser les préjugés et stéréotypes : travail sur les représentations
- > Echanges et partage d'expériences

# Prendre en compte la dimension transformationnelle

- Situer et comprendre les différences de génération dans le monde du travail
  - > Les générations (traditionalistes, baby boomer, génération Y)
  - > Les valeurs et attentes de ces générations
  - > Les périodes de la vie professionnelle et leurs enjeux
- Diagnostiquer les besoins de son équipe
  - > Analyser les relations entre les générations en termes de coopération
  - > Identifier les modes de management à développer
  - > Autodiagnostic de l'état de coopération entre générations dans son entreprise

# Valoriser les complémentarités et le transfert intergénérationnel

- S'approprier les outils de management intergénérationnel
  - > Intégration (pour et avec les nouveaux)
  - > Maintien Renouvellement (entre nous)
  - > Préservation (avec ceux qui nous quittent)
- Développer les compétences individuelles et collectives
  - > Selon le contexte, quels moyens ? Formation, tutorat, coaching ...
  - > Les dispositifs issus de la réforme de la formation professionnelle
- > Analyse des différents leviers de développement individuel et collectif

# 2 jours

prix par participant

1 490 €нт

code formation: MA51

option restauration **18 €** par jour



# **PRESENTIEL**

#### **LES + TANIT FORMATION**

- Méthodes créatives et d'exploration, recherche en groupe et en sous-groupes, analyse de situations réelles
- Exercices, mises en situations, jeux de rôles, en appui sur les expériences des participants
- · Chacun élabore sa "feuille de route

# **POUR QUI?**

 Tout manager d'une équipe composée de générations différentes

## PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis

#### **SESSIONS**

## **Paris**

- 1-2 avr. 2025
- 15-16 mai 2025
- 10-11 juin 2025
- 18-19 sept. 2025
- 16-17 oct. 2025
- 13-14 nov. 2025
- 9-10 déc. 2025





# Fédérer et favoriser le dialogue intergénérationnel

- Encourager la synergie au sein de l'équipe et passer de l'individuel au collectif :
  - > Définition précise des objectifs (cohérence et cohésion du groupe)
  - > L'importance des règles du jeu
  - > La confrontation d'idées au service des objectifs à atteindre
- S'entraîner au dialogue intergénérationnel
  - > Gérer la coopération et la cohésion dans le travail de groupe
  - > Réconcilier les extrêmes, prendre en compte l'avis de l'autre
- > Exercice : fixer des objectifs motivants en fonction des différentes générations

L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle





Tanit Formation 13-15 rue de Calais 75009 PARIS

01 42 855 859

inscription immédiate

	www.tanit-formation.fr
STAGE / FORMATION	<b>BULLETIN D'INSCRIPTION</b>
Intitulé Code Date Prix HT + TVA (taux en vigueur de 20%) Nombre de repas Prix total des repas	Lieu Prix TTC
ENTREPRISE	
Raison sociale  N° SIRET  Adresse  Tél.  N° TVA	Effectif
Responsable Formation	
M. Mme Nom Fonction Email	Prénom Tél.(ld) Tél.(ld)
PARTICIPANTS	
M. Mme Mme Fonction Email	Prénom Tél.(ld)
FACTURATION / FINANCEMENT	RÉGLEMENT
Adresse de facturation (indispensable)	☐ Ci-joint un chèque de ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaitre sur votre facture ?	CIC PARIS MOGADOR FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP
Oui Non Si oui, numéro	Nom Prénom L
Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?	Date Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)
Numéro de prise en Charge  Adresse de votre OPCA	

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.