

## Accompagner son équipe dans le changement

Qui dit changement, dit "reconfiguration" : avec des conséquences au niveau de l'équipe, en termes d'organisation et de performance, mais aussi et surtout sur le plan humain, dans sa dimension individuelle et collective, Réussir le changement est donc avant tout une affaire d'accompagnement : pour préparer et implanter le changement, mais aussi fédérer et motiver autour du changement.

### OBJECTIFS

- Préciser les caractéristiques d'un processus de changement
- Repérer et comprendre les manifestations des résistances au changement
- Acquérir les repères méthodologiques pour accompagner les projets de changement
- Faciliter les relations et communiquer en prenant appui sur les besoins de l'équipe

### PROGRAMME

#### Le processus de changement

- Les 3 grandes étapes du changement
- L'expression des résistances
- L'escalier du changement : anticiper et traiter les résistances
- Reconfiguration et remise en question : une approche systémique du changement

#### La stratégie de changement

- Situer la problématique de changement
- Identifier les enjeux, intérêts et représentations du changement de chaque acteur
- Gérer une situation de changement : outil de localisation et résolution de problème

#### Les dispositifs et actions d'accompagnement du changement

- Initier, promouvoir et implanter le changement dans un système
- Piloter le changement comme un projet : méthode d'analyse stratégique
- Optimiser les méthodes : outils et indicateurs

#### La communication avec l'équipe dans un contexte de changement

- S'approprier le message stratégique et le transmettre à son équipe
- Faire preuve de leadership : fédérer son équipe, valoriser et reconnaître :
  - > Les registres de communication : faits, opinions, ressentis
  - > Les positions de vie
  - > Les signes de reconnaissance et leurs retours constructifs
- Anticiper les tensions et conflits liés au changement :
  - > Repérer les signaux d'alerte, identifier les Risques Psycho Sociaux
  - > Faire face à la pression : l'affirmation de soi et les attitudes face aux tensions
- Pratiquer l'écoute active pour gagner en flexibilité et maintenir des relations

## 2 jours

prix par participant

**1 460 €<sup>HT</sup>**

code formation : CH01

option restauration

**18 €** par jour



**PRESENTIEL**

### LES + TANIT FORMATION

- Pédagogie centrée sur l'expérience des participants
- Mises en situation et jeux de rôles
- Les référents : analyse systématique, approche psychocognitive et sociologique

### POUR QUI ?

- Managers
- Chefs de projet
- Cadres opérationnels et fonctionnels

### PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

### SESSIONS

#### Paris

- 8-9 avr. 2025
- 13-14 mai 2025
- 17-18 juin 2025
- 23-24 sept. 2025
- 7-8 oct. 2025
- 18-19 nov. 2025
- 2-3 déc. 2025

positives

## 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.*