

CEDER UNE ENTREPRISE

Passer du mode Dirigeant à celui de Mentor



INTRA : dans vos locaux ou à distance



Les démarrages ou les fins de périodes de formation interviennent indifféremment au long de l'année civile et sans dates prédéterminées à l'avance



Ouvert à tout public

Taux de satisfaction :  99% (1 votes)

99.1 % *

DE CLIENTS SATISFAITS


* sur l'ensemble de nos formations


INFORMATIONS

 **Participants** 1 pers. minimum

 **Durée** 154H

 **Plage horaire** 8h00 à 12h00
14h00 à 17H30

 **Intervenant** Hervé Lambert

 **Prix** à partir de 1200€ H.T.
la journée

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Dans cette formation vous apprendrez à vous préparer pour changer de statut post cession de votre entreprise vis-à-vis de vos repreneurs, familiaux ou non, pour :

- Adopter de nouvelles méthodes managériales.
- Intégrer la nouvelle donne : incertitude et complexité.
- Innover dans ses pratiques managériales.
- Intégrer les outils du coaching à ses pratiques managériales.
- Utiliser l'approche coaching et organiser la démarche d'accompagnement.
- Fixer les objectifs de changement et mesurer les progrès

PUBLIC CONCERNE

- Dirigeants salariés
- Cadres dirigeants de TPE-PME
- Toute personne en charge du développement stratégique de l'entreprise
- Accessible aux personnes en situation de handicap

TRAVAUX DEMANDES

Les stagiaires devront compléter la documentation qui leur sera remise et être capable de produire un dossier de synthèse.

PROGRAMME DE FORMATION

MODULE 1 : Innovation managériale et démarche appréciative (2 jours)

JOUR 1

Atelier « démarche appréciative » :

- Intégrer les fondamentaux de la démarche appréciative
- Choisir le projet de management que l'on souhaite développer avec la méthode.
- Valider le projet et l'élaborer pour le rendre opérationnel pour son équipe.
- Être innovant avec l'approche du leadership positif
- Capitaliser sur ses forces et celles de son équipe.
- Établir des modalités relationnelles constructives.
- Développer sa flexibilité émotionnelle.
- Faire de l'échec une opportunité d'apprentissage.

JOUR 2

Atelier « co-développement » :

- Être innovant avec le co-développement
- S'approprier la méthode du co-développement.
- Découvrir l'efficacité du co-développement par une séquence sur les problématiques des participants.
- Développer la coopération au sein de son équipe.
- Être innovant grâce aux démarches collaboratives
- Définir les règles du jeu du travail en modalités d'intelligence collective.
- Appréhender la motivation de son équipe

Adopter une posture managériale favorisant l'engagement des collaborateurs.

MODULE 2 : Devenir Manager Coach (2 jours)

JOUR 1

Atelier « Préparation managériale » :

- Les différents rôles du cédant (spécial advisor, membre du comex ou du Codir, consultant...)
- La posture et outils du manager coach
- Le « feed back » pour faire émerger la demande de coaching
- Susciter la prise de conscience des changements nécessaires.
- Identifier la situation et les améliorations souhaitées.
- La grille de cadrage et de contractualisation de la démarche
- Clarifier la situation du collaborateur et poser le cadre : définir le Réel, cerner le Problème, identifier le Besoin.
- Sécuriser la relation de coaching : définir la demande et le résultat attendu et contractualiser la relation.

JOUR 2

Atelier « Entretiens » :

- Préparer le dispositif de contrat spécifique pendant le temps de l'accompagnement
- Fixer les objectifs : résolution de problématique, prise en main de nouvelles missions, évolution...
- Organiser le processus pendant le temps de l'accompagnement.
- Clarifier avec le collaborateur son rôle dans cette situation.
- Méthodes d'écoute et de reformulation pour réussir l'accompagnement
- Clarifier les valeurs et les aspirations du collaborateur
- Accorder l'importance et la place nécessaire aux émotions.
- Le processus d'accompagnement du changement
- Pratiquer le recadrage opérationnel

Faire face aux résistances et inciter à l'action

MODALITÉS DE FORMATION À DISTANCE

- La formation pourra être suivie via la plateforme ZOOM ou TEAMS. Le formateur vous indiquera sur quel support la formation sera dispensée.
- Pour pouvoir suivre cette formation dans de bonnes conditions une simple connexion internet et une webcam sont nécessaires.
- En cas de souci de connexion, le formateur sera disponible via le numéro de téléphone indiqué dans votre convocation.
- Evaluation continue pendant la formation à travers de nombreux exercices pratiques.
- En fin de formation le stagiaire devra remplir et renvoyer la feuille d'émargement et l'évaluation à chaud de la formation.

A L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES

- De trouver leur nouvelle place qui sera celle de mentor et d'accompagnateur dans un processus post cession, si cette demande est faite par le repreneur
- D'aider le repreneur à trouver sa place en « déminant » le terrain vis-à-vis des parties prenantes (équipe et contacts extérieurs)
- De favoriser tout ce qui peut être fait pour faire réussir le projet de reprise

LES AVANTAGES DE CETTE OFFRE

- La formation est dispensée par un formateur – consultant financier spécialisé dans les opérations de cession
- La montée en compétence dans la compréhension des bonnes postures managériales lorsque l'on cède son entreprise pour optimiser le processus de passage de témoin
- Le travail en équipe qui vous permet d'échanger avec d'autres professionnels et de progresser ensemble

MATERIEL UTILE

- Ordinateur portable équipé d'une Webcam
- Une connexion internet
- Application ZOOM ou TEAMS

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Accompagnement individuel ou en groupe
- Formation accessible en ligne
- Assistance téléphonique après la formation
- Vidéoprojecteur, PowerPoint, paper-board

MODALITES D'EVALUATION (EN AMONT)

- ✓ Un entretien individuel précédera toute inscription
- ✓ Questionnaire recueil des informations

MODALITES D'EVALUATION (EN AVAL)

- ✓ Attestation de formation
- ✓ Certificat de réalisation

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

Nous travaillons avec les OPCO (opérateurs de compétences) depuis de nombreuses années. La loi « avenir professionnel » permet aux personnes en formation et à leurs entreprises de bénéficier de plusieurs dispositifs de financement accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.

Pour plus d'informations, notre équipe de gestionnaires spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.



LOCALISATION

20 Rue d'Agen
68000 Colmar
FRANCE

TELEPHONE

06 75 03 21 81

EMAIL

contact@argos-
financeconsulting.com