



Les fondamentaux d'une transformation réussie

Les apports de cette formation

Cette formation propose de vivre pendant 2 jours le cycle complet d'une transformation d'entreprise via une étude de cas immersive. Elle permet d'aborder les principaux domaines de compétence qu'un manager doit maîtriser pour comprendre, accompagner ou porter un projet de transformation.

Les objectifs pédagogiques

- Outiller les managers pour piloter des projets intégrant une dimension conduite du changement
- Mener le changement en interne et auprès de ses clients



Les modalités pédagogiques

La formation alterne séquences théoriques (25%) et mise en application (75%) en équipe de 4/6 participants sur un cas pratique et ludique qui peut être contextualisé. A chaque étape, les équipes s'entraînent aux meilleures pratiques du pilotage de projet de transformation, sur chacune de ses dimensions.

Toutes les étapes du cycle d'un projet de transformation sont abordées au cours des deux jours, de la phase de cadrage au déploiement.

Public concerné

- Toute personne souhaitant structurer son approche du pilotage d'un projet de transformation, enrichir ses pratiques, ou tout simplement acquérir une culture et des bases pour débiter ou accompagner d'un projet de transformation.
- Une équipe avant le lancement d'un projet de transformation, sur leur cas réel.

Formation intra-entreprise

Durée : 2 Jours

Présentiel ou distanciel
Personnalisation possible

Langue : Français ou Anglais

Pré requis : aucun

Recommandations :
Notion de gestion de projets

Délais d'accès : 2 semaines

Délais de mise en œuvre :
En fonction de l'analyse des besoins du client

Evaluation :
Auto-évaluation des acquis en entrée de formation
Formulaire auto-positionnement en sortie de formation

Méthodes mobilisées pour l'animation :

En plénière et sous-groupes, mise en situation autour d'un cas fil rouge

8 à 12 participants

Accessibilité handicap :
Oui, nous contacter sur les moyens envisageables

Tarifs : nous consulter



SETEC IPMC

Immeuble Central Seine
42/52 Quai de la Rapée
75012 PARIS

Tél. +33 1 82 51 43 00

formation@ipmc.setec.fr

Programme

Les transformations

- Pourquoi conduire le changement
- La résistance au changement
- Qu'est-ce qu'une transformation
- Qu'est-ce que la conduite du changement
- Un changement de plus en plus rapide

Les différents modèles de la conduite du changement

- Le modèle de Lewin et l'approche sociologique
- La roue du changement de Moss Kanter
- John Kotter et son modèle en 8 étapes

Les phases d'un projet de transformation

- Une structuration en 3 étapes
- Les phases du projet de transformation
- Objectifs et facteurs clés de succès

Le cadrage

- Traduire l'expression initiale de décideur. Définir les objectifs à atteindre.
- Identifier les parties prenantes,
- Structurer la phase de conception en tant que projet : fiche cadrage, WBS, logique de déroulement, rôles, charte projet

La conception

- Développer et communiquer une vision du changement
- Réaliser un diagnostic qualitatif et quantitatif sur les parties prenantes
- La matrice socio dynamique : la stratégie des alliés
- L'analyse d'impact sur les parties prenantes et l'acceptabilité du changement
- Initier la communication
- Elaborer collectivement la solution
- Structurer la phase de déploiement

Le déploiement

- Mettre en œuvre le changement
- Mesurer le changement avec le baromètre ICAP
- La salle OBEYA au cœur du projet de changement,
- Gérer la résistance au changement
- Utiliser l'écoute active

Les facteurs de réussite

- Partager les facteurs clés de la réussite du changement



SETEC IPMC

Immeuble Central Seine

42/52 Quai de la Rapée

75012 PARIS

Tél. +33 1 82 51 43 00

formation@ipmc.setec.fr

Chiffres clés

Plus de **20 000 participants** dans le monde entier depuis près de **20 ans**.

Pour **90%** des participants (*), la progression pédagogique de nos formations est adaptée à leur besoin.

97% des participants (*) considèrent que nos formateurs savent transmettre leur connaissance et leur expertise grâce à leur parcours professionnels,

Nos formations répondent aux objectifs (**) de **93%** des participants (*)

(*) période Janvier 2025 – Décembre 2025

(**) utilité du contenu pour progresser et satisfaction globale de la formation