

« Managez! Epanouissement et efficience managériale »

Public :

Managers et dirigeants de toutes expériences et de tous niveaux de responsabilité

Prérequis :

Savoir lire, écrire et parler le français
Avoir été amené à manager des équipes ou des projets

Durée de formation :

42,5 heures
5 jours

Inscription :

Pour toute demande d'inscription, veuillez nous contacter au 04 72 81 64 04 ou par email :
contact@jbm.partners

Objectifs :

A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de : Conduire des changements organisationnels et aligner les comportements avec la stratégie de l'entreprise ; Manager et influencer la complexité des relations managériales.

Moyens et modalités :

Formation inter-entreprises, format présentiel

Alternance de théorie et de pratique

Moyens Techniques :

Tables, chaises, supports visuels, ordinateur, paperboard et feutres, vidéo-projecteur

Adaptation et suivi de la formation :

Un suivi de la formation et accompagnement seront réalisés tout au long de la formation. La formation pourra être adaptée pour palier à des difficultés majeures rencontrées par l'apprenant.

Évaluation de parcours :

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis, est effectué selon les modalités suivantes :

Questionnaire

Évaluation du besoin :

Un questionnaire sera proposé pour analyser l'adéquation du besoin de formation avec les formations dispensées.

Test de positionnement :

Un test de positionnement sera proposé pour adapter la formation avec le niveau de connaissance du stagiaire

Validation de votre inscription :

A l'issue de votre candidature, vous recevrez par email une convocation pour participer à la formation, accompagnée d'un livret d'accueil récapitulant l'ensemble des informations vous permettant de vous préparer.

Délai d'accès :

Un délai minimum et incompressible de 14 jours entre l'inscription et l'accès à la formation est appliqué.

Handicap :

Toutes les formations dispensées à JBM PARTNERS sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

Coordonnées du référent handicap :

AGEFIPH

Isabelle GRUYELLE

04 74 94 20 21

rhf-ara@agefiph.asso.fr

MDPH

MDMPH 69 du Rhône 146 Rue Pierre Corneille 69003 Lyon

0 800 869 869 (Numéro vert)

handicap@rhone.fr

Association Pour Adultes et Jeunes Handicapés

Association APAJH du Rhône

1 Rue Pascal 69100 Villeurbanne

Tarif :

4 200,00 €HT

5 040,00 €TTC

Contact :

POMETAN Matthieu

contact@jbm.partners

04 72 81 64 04

Quelques chiffres:

	promotions	Taux de satisfaction : [en%]	Nombre de stagiaire :
2023	#8 #9	95 93	6 4
2024	#10	N/A	Inscriptions en cours

« Managez! Épanouissement et efficacité managériale »

PROGRAMME DE FORMATION DETAILLE

MODULE 1 : Le champ des organisations

Objectif : À l'issue de ce module, les participants seront capables d'appliquer des outils d'analyse pertinents pour diagnostiquer une situation organisationnelle et proposer des actions concrètes visant à améliorer l'efficacité et l'épanouissement managérial.

Chapitre 1 : Analyser une situation organisationnelle

Chapitre 2 : Outils d'analyse

Chapitre 3 : Mise en œuvre des principes d'analyse autour de situations réelles

Chapitre 4 : Co-développement autour des problématiques des participants

Chapitre 5 : Analyse en binôme d'une situation de conduite du changement ou d'alignement stratégique de l'un des membres du binôme

...

Évaluation Module 1

MODULE 2 : Le champ des relations

Objectif : À l'issue de ce module, les participants seront capables de mieux gérer les relations humaines en entreprise, en prenant en compte les dimensions émotionnelles et en développant des solutions collaboratives pour renforcer l'épanouissement et l'efficacité au sein de leurs équipes.

Chapitre 1 : Lien entre situation organisationnelle et émotions

Chapitre 2 : Co-développement autour des problématiques des participants

Chapitre 3 : Pratique de la communication non-violente et retour d'expérience

...

Évaluation Module 2

MODULE 3 : Le champ de la délégation

Objectif : À l'issue de ce module, les participants seront capables de déléguer de manière réfléchie et motivante, tout en renforçant la confiance et l'efficacité au sein de leurs équipes.

Chapitre 1 : Pratique du contrat de délégation

Chapitre 2 : Délégation, prise de risques

Chapitre 3 : La congruence comme outil complémentaire de communication

Chapitre 4 : Les déterminants de la motivation

Chapitre 5 : Co-développement autour des problématiques des participants

...

Évaluation Module 3

MODULE 4 : Le champ du collectif

Objectif : À l'issue de ce module, les participants seront en mesure de favoriser un environnement de travail propice à la collaboration, tout en renforçant la cohésion et la performance de leurs équipes grâce à l'intelligence collective.

Chapitre 1 : Intelligence collective

Chapitre 2 : Les processus d'intelligence collective

Chapitre 3 : La sécurité psychologique comme facteur d'efficacité en équipe

Chapitre 4 : La prise de décision individuelle et collective

Chapitre 5 : Co-développement autour des problématiques des participants

...

Évaluation Module 4

MODULE 5 : Le champ de l'autonomie

Objectif : À l'issue de ce module, les participants seront capables d'endosser un rôle de coach, d'accompagner leurs collaborateurs vers une plus grande autonomie, et d'augmenter ainsi la performance globale tout en stimulant la motivation individuelle.

Chapitre 1 : La posture du manager coach

Chapitre 2 : Compléments et synthèse

...

Évaluation Module 5

CV du formateur

Matthieu Pometan

JBM MANAGEMENT
49 Rue de Créqui, 69006 Lyon
Tel: 06 25 54 38 46

Date de naissance: 24/07/1987
Nationalité : Française
Permis de conduire B

E-mail: matthieu.pometan@jbm-management.com

Consultant sénior, formateur et coach professionnel

EXPERIENCE Depuis 2015 | Vice Président | JBM Management

Coaching d'équipes et de dirigeants. Formations en management, gestion de projets, et gestion de conflits. Définition et exécution de la stratégie JBM pour les RH, le marketing, et le digital. Développement de pratiques créatives (théâtre, walking coaching).

2011-2015 | Consultant en gestion de projets | Piman (Fr)

Missions de gestion de projets d'investissement

2015 | Contract Manager | EDF CIH

Développement et réalisation de **stratégies contractuelles** sur des projets d'investissement hydrauliques (Portfolio de 150M€). **Focus sur le développement du contract management.**

2014 | Chef de projet | Andritz

Développement et installation de **lignes de production complètes de non-tissé** et de projets de rénovation. Portfolio de 10M€. Focus sur le développement de la **satisfaction client (US, Israel, Europe)**. Conduite du changement et promotion d'**avenants centrés sur les besoins du client**. Project leader sur des contrats regroupant plusieurs entités Andritz en Europe.

2013 | Chef de projet | GE Oil and Gas

Fourniture de skids compresseur / turbine. Projets de **5-10 M\$** (Prime project manager) et **70-100 M\$** (Deputy project manager). **Conduite d'équipe** et management de projets centrés sur le **contract management, les risques, la productivité, et la satisfaction client (Chine, Indonésie, Europe)**. Design, négociation, et exécution d'avenants et d'outils financiers.

2011-2012 | Ingénieur | GE Oil and Gas and Technip

Coordination d'équipes engineering, sourcing, et manufacturing chez GE Oil & Gas. Planifications et structuration d'épreuves hydraulique de 1200+ ISO, **pilotage des sous-traitants**, et gestion de la punch-list sur un projet de 120M€ pour Adisseo chez Technip.

2008 | Supply chain analyst | Tehno expert (Ufa, Russia)

Network of household appliances. Definition of inventory policies. **Russian language.**

FORMATION 2015 | Executive Coaching CESA2 | HEC Paris

Coaching de dirigeants, d'équipes, et d'organisations.

2005 - 2010 | Diplôme d'ingénieur | INSA Lyon

Génie industriel (**management, gestions de projet, logistique**). Félicitations du jury.

2005 | Baccalauréat scientifique. Mention Très Bien.

INTERETS Théâtre | Acteur et metteur en scène. Focus sur développement de la troupe.

Auteur | Inventeur de la **méthode de coaching SPINE**. Livre paru en 2017 aux éditions ESF

Social | Sciences humaines (Socio, Gestalt, AT) et négociations intégratives.

LANGUES Français | Langue maternelle

Russe | Couramment parlé, bonnes notions à l'écrit

Anglais | Couramment écrit et parlé.

Allemand | Bonnes notions

LOGICIELS Office | MS Office et macros VBA.

ERP | SAP, Oracle, Business Objects

ACCESSIBILITE

Document actualisé le 10/09/2024

En application de l'article 47 de la loi n° 2005-102 du 11 février 2005 et du décret n° 2019-768 du 24 juillet 2019 ce document présente la politique de JBM PARTNERS en matière d'accessibilité numérique.

1. RESPONSABLE ACCESSIBILITE NUMERIQUE

Pour veiller continuellement à l'accessibilité des contenus numériques, JBM PARTNERS a nommé un responsable de l'accessibilité numérique.

Celui-ci a pour missions :

- De veiller à la mise en place de processus pour l'accessibilité des contenus numériques ;
- De rendre compte au responsable de la formation des contenus et des services numériques, ainsi que de tout besoin d'amélioration ;
- De s'assurer que la sensibilisation aux exigences de l'accessibilité est encouragée dans l'établissement ;
- D'être l'interlocuteur premier sur tous les sujets d'accessibilité numérique.

2. ACTION DE FORMATION ET DE SENSIBILISATION

Pour répondre au besoin de sensibilisation et de formation des membres de JBM PARTNERS, un plan de formation sera déroulé sur les trois prochaines années. Ces formations seront réalisées selon la méthode la plus appropriée pour répondre aux spécificités de la formation, soit par des dispositifs à distance synchrones ou asynchrones, soit par des dispositifs en présentiel.

3. GUIDE DES BONNES PRATIQUES

Pour que la prise en compte de l'accessibilité dans la fabrication des contenus et la mise en place des services numériques deviennent des éléments de la qualité, chaque pôle intégrera les bonnes pratiques de l'accessibilité adaptées à ses contenus et outils. Cette adaptation sera issue des expériences faites lors de nos formations.

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Modalités de règlement

Le paiement sera dû en totalité à réception d'une facture émise par l'organisme de formation à destination du bénéficiaire.

Non réalisation de la prestation de formation

En application de l'article L6354-1 du Code du travail, il est convenu entre les bénéficiaires et l'organisme de formation, que faute de résiliation totale ou partielle de la prestation de formation, l'organisme prestataire doit rembourser au cocontractant les sommes indûment perçues de ce fait.

Obligations et force majeure

Dans le cadre de ses prestations de formation, « JBM PARTNERS » est tenue à une obligation de moyen et non de résultat vis-à-vis de ses Clients ou de ses Stagiaires. « JBM PARTNERS » ne pourra être tenu responsable à l'égard de ses Clients ou de ses Stagiaires en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement fortuit ou de force majeure. Sont ici considérés comme cas fortuit ou de force majeure, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence : la maladie ou l'accident d'un intervenant ou d'un responsable pédagogique, les grèves ou conflits sociaux externes à « JBM PARTNERS », les désastres naturels, les incendies, l'interruption des télécommunications, de l'approvisionnement en énergie, ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de « JBM PARTNERS ».

Devis et attestation

Pour chaque action de formation, un devis est adressé en deux exemplaires par « JBM PARTNERS » au Client. Un exemplaire dûment renseigné, daté, tamponné, signé et revêtu de la mention « Bon pour accord » doivent être retourné à « JBM PARTNERS » par e-mail. Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre « JBM PARTNERS », l'OPCO ou le Client. À l'issue de la formation, « JBM PARTNERS » remet une attestation de formation au Stagiaire. Dans le cas d'une prise en charge partielle ou totale par un OPCO, « JBM PARTNERS » lui fait parvenir un exemplaire de la feuille d'émargement accompagné de la facture. Une attestation d'assiduité pour chaque Stagiaire peut être fournie au Client, à sa demande.

Dédommagement, réparation ou dédit

En cas de renoncement par le bénéficiaire avant le début du programme de formation

- Dans un délai compris entre 2 semaines et 1 semaine avant le début de la formation : 50% du coût de la formation est dû.

- Dans un délai compris entre 1 semaine et 48 heures avant le début de la formation : 75 % du coût de la formation est dû.
- Dans un délai inférieur à 48 heures avant le début de la formation : 100 % du coût de la formation est dû.

Le coût ne pourra faire l'objet d'une demande de remboursement ou de prise en charge par l'OPCO.

Propriété intellectuelle et copyright

L'ensemble des fiches de présentation, contenus et supports pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale...) utilisés par « JBM PARTNERS » pour assurer les formations ou remis aux Stagiaires constituent des œuvres originales et à ce titre sont protégées par la propriété intellectuelle et le copyright. À ce titre, le Client et le Stagiaire s'interdisent d'utiliser, transmettre, reproduire, exploiter ou transformer tout ou partie de ces documents, sans un accord exprès de « JBM PARTNERS ». Cette interdiction porte, en particulier, sur toute utilisation faite par le Client et le Stagiaire en vue de l'organisation ou l'animation de formations.

Descriptif et programme des formations

Les contenus des programmes, tels qu'ils figurent sur les fiches de présentation des formations sont fournis à titre indicatif. L'intervenant ou le responsable pédagogique se réservent le droit de les modifier en fonction de l'actualité, du niveau du(des) participant(s) ou de la dynamique de la session.

Confidentialité et communication

« JBM PARTNERS », le Client et le Stagiaire s'engagent à garder confidentiels les documents et les informations auxquels ils pourraient avoir accès au cours de la prestation de formation ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à l'inscription, notamment l'ensemble des éléments figurant dans la proposition transmise par « JBM PARTNERS » au Client. « JBM PARTNERS » s'engage à ne pas communiquer à des tiers autres que les partenaires avec lesquels sont organisées les formations et aux OPCO, les informations transmises par le Client y compris les informations concernant les Stagiaires. Cependant, le Client accepte d'être cité par « JBM PARTNERS » comme client de ses formations. À cet effet, le Client autorise « JBM PARTNERS » à mentionner son nom, son logo ainsi qu'une description objective de la nature des prestations dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa clientèle, entretiens avec des tiers, rapports d'activité, site internet, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

Protection et accès aux informations à caractère personnel

L'organisme de formation s'engage à informer chaque Stagiaire que :
- des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées aux fins de suivi de la validation de la formation et d'amélioration de l'offre de « JBM PARTNERS »



- conformément à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978, le Stagiaire dispose d'un droit d'accès, de modification, de rectification des données à caractère personnel le concernant. Le Stagiaire pourra exercer ce droit en écrivant à : « JBM PARTNERS » ou par voie électronique à : « JBM PARTNERS ».

En particulier, « JBM PARTNERS » conservera les données liées au parcours et à l'évaluation des acquis du Stagiaire, pour une période n'excédant pas la durée nécessaire à l'appréciation de la formation. Enfin, « JBM PARTNERS » s'engage à effacer à l'issue des exercices toute image qui y aurait été prise par tout moyen vidéo lors de travaux pratiques ou de simulations.

Litiges

Si une contestation ou un différend ne peuvent pas être réglés à l'amiable, le Tribunal de LYON sera seul compétent pour régler le litige.

Document actualisé le 10/09/2024