



devop action

Accélérateur de richesses humaines

Les Docks Dombasle 2
3, rue Saint Nicolas
76600 Le Havre

 06 75 45 64 81
 memo@devop-action.fr

SIRET 85011108900031
N° de déclaration d'activité
auprès du préfet de Région
Normandie 28760594976



Nos FORMATIONS

“Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin”

Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Organisme de formation certifié Qualiopi
dans la catégorie ACTIONS DE FORMATION

Les Docks Dombasle 2
3, rue Saint Nicolas
76600 Le Havre

06 75 45 64 81
memo@devop-action.fr



SIRET 85011108900031
N° de déclaration d'activité
auprès du préfet de Région
Normandie 28760594976

Qui sommes-nous ?

Marylène Emo

Début sa carrière dès 1991, en créant sa première société de conseil spécialisée dans la création et la reprise d'entreprises, ainsi que dans la formation. Pendant une période de 26 ans, elle consacre son expertise à ces domaines avant de rediriger son activité vers la **formation des managers**, la **communication**, le **coaching**, la **médiation** et le **développement personnel**.

Aujourd'hui, au sein de devop-action, elle dispense son accompagnement aux dirigeants, aux équipes professionnelles.

Parmi ses engagements, elle exerce la fonction de juge au **Conseil de prud'hommes**, et assure l'animation du groupe **GERME** au Havre.



© Sylvie Leprevost

Devop action

Société de conseil et centre de formation dont la mission première est d'accompagner les entreprises, dirigeants, collaborateurs à concilier performance économique et équilibre des relations humaines.

Le monde va vite, les changements sont nombreux, nous vous soutiendrons dans vos actions d'accompagnement grâce à des techniques de conseils actifs et une vision orientée solution.

Certifications

- Coach professionnel (RNCP – ACTP) membre de la fédération ICF France
- Certifiée outils DISC, Forces Motrices, Quotient stress
- Facilitateur co-développement – CECODEV – Paris
- Praticien en programmation neurolinguistique (PNL) – Institut Repère – Paris
- Médiateur professionnel titulaire du CAP'M (Certificat d'Aptitude à la Profession de Médiateur) – EPMN – Bordeaux
- Praticien en régulation émotionnelle



Nous intervenons autour de 4 activités :

- La formation
 - Management
 - Communication et développement personnel
 - Ressources humaines (les entretiens, tutorats...)
- Le coaching
 - Individuel et collectif
- Le conseil
 - Audit organisationnel
 - Formation/conseil sur le terrain
 - Conduite du changement
- La médiation et la PNL

Les Docks Dombasle 2
3, rue Saint Nicolas
76600 Le Havre

 06 75 45 64 81
memo@devop-action.fr

Adaptabilité de nos prestations et formations :

- Horaires
- Suivi
- Accompagnement

Conditions et délais d'inscription à une formation :

Vous avez la possibilité de vous inscrire à une formation jusqu'à 15 jours avant son début, afin de garantir des conditions optimales pour votre accueil.

SIRET 8501108900031
N° de déclaration d'activité
auprès du préfet de Région
Normandie 28760594976

Modalités et organisation de la formation

“ 95% de nos stagiaires sont satisfaits de la formation et 100% des apprenants estiment avoir atteint leur objectif à l'issue de la formation. ”

Modalités d'inscription à une formation

Contactez Marylène Emo :
06 75 45 64 81 ou **memo@devop-action**

Nos formations sont mises en place à la demande et sont maintenues à partir de 2 inscrits dans un délai de 1 mois.

Nos formations sont réalisées sur mesure, principalement en présentiel et peuvent être proposées en distanciel (via zoom, teams).

Nombre de personnes par journée de formation : de 2 (minimum) à 8 (maximum).

Dispositif de suivi des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM, quizz).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Réalisation du questionnaire DISC et facteurs de motivation.
- Bilan post-formation avec l'entreprise.
- Accès à un extranet avec toutes les informations, supports de formation, documentation pendant 12 mois.

Référent Handicap

Devop Action souhaite accompagner son public dans des conditions optimales. Si vous êtes en situation de handicap, merci de contacter notre référent au moins 15 jours avant le début de la formation.

Marylène Emo, référente handicap, est chargée "d'orienter, d'informer et d'accompagner les personnes en situation de handicap" (art. L 5013-6-1 Code du Travail).
Tél. : 06 75 45 64 81 - Courriel : memo@devop-action.fr

Formations MANAGERS sur 5 jours

à partir de **2300 € HT** / personne

Formations INTER- et INTRA-ENTREPRISE
INTER : à partir de **470 € HT** / jour / personne
INTRA : devis sur demande

Atelier de CO-DEVELOPPEMENT
à partir de **450 € HT** / demi-journée / participant

SÉMINAIRE
à partir de **1300 € HT** / jour
+ 1 à 2 jours de préparation

Durée

Selon l'accompagnement choisi

Où ?

- Au Havre : chez devop action
- Dans toutes les villes de France
- En entreprise : intra / inter
- En présentiel et/ou en distanciel
- Intervention sur le territoire
- Formation terrain

OPCO et financement de la formation

La loi "Avenir professionnel" a fait évoluer les missions des opérateurs de compétences (OPCO) : plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Pour plus d'informations, contactez directement votre OPCO ou Marylène Emo.

Les OPCO travaillent avec devop-action depuis de nombreuses années.

Nos formations peuvent être adaptées :

- **Sur mesure**
- **En présentiel ou à distance**
- **En fonction du nombre de participants**

COACHING INDIVIDUEL

à partir de **550 € HT**
la séance de 2h maxi par personne

COACHING D'ÉQUIPE

à partir de **1500 € HT** / jour

et **1300 € HT**
par jour de préparation

Sommaire

Manager de proximité.....	5
Manager coach	7
Bien se connaître pour mieux communiquer	8
Coaching professionnel.....	9
Appui Conseil Management.....	11
Devenir tuteur en entreprise • Alternance	12
Préparer les entretiens professionnels et le bilan à 6 ans.....	13
Réussir l'entretien d'évaluation annuel	14
Restitution questionnaire DISC	15
Prendre du recul face à la pression et l'urgence au travail	16
Gestion du stress - Apprendre à "l'apprivoiser"	17
Maîtrise du temps et gestion des priorités.....	18
Gérer les clients difficiles et agressifs.....	19
Trouver les clés de sa motivation.....	20
Prévenir et gérer les conflits.....	21
Le codéveloppement.....	22
Lego® serious play®.....	23

Manager de proximité

Renforcer ses compétences managériales

“ 100% de nos stagiaires sont satisfaits de la formation et 100% des apprenants estiment avoir atteint leur objectif à l'issue de la formation. Aucun abandon. ”

Le management des équipes ou Management de proximité repose au quotidien sur les relations et la communication entre le responsable et son équipe : la motivation, la cohésion et l'engagement de l'équipe en découlent. Le manager de proximité assure également le rôle d'intermédiaire entre les dirigeants de l'entreprise et les employés.

Les participants d'une même promotion se retrouvent lors de chaque module de formations en salle et peuvent ainsi partager les pratiques et l'expérience acquises entre les sessions pour favoriser leur montée en compétences. Un plan d'actions sera mis en place en fin de chaque journée.

>> Objectifs pédagogiques

- Acquérir les techniques managériales fondamentales
- Résoudre les problématiques managériales
- Savoir gérer les situations difficiles
- Créer une dynamique d'équipe
- Accompagner le changement

Prérequis

- Être en situation de management pour suivre ce parcours de formation.

Pour qui ?

- Chefs d'équipe
- Managers de proximité en situation managériale

Méthodes pédagogiques

- Études de cas
- Apprentissage collaboratif
- Jeux de rôle
- Classe inversée
- Brainstorming
- Feedback et auto-évaluation
- Ludopédagogie

Modalités d'inscription

Voir page 3 du catalogue

Durée

5 jours non consécutifs soit 35 h, répartis sur 6 mois environ

**Cette formation
peut être adaptée
sur 4 journées**

>> Programme de la journée 5 : retours d'expériences

La journée de REX

Le Retour d'EXpérience (REX) est une démarche visant à détecter et analyser les anomalies, les écarts et tout événement, qu'il soit positif ou négatif, en recherchant les causes et les enchaînements et en retirant des enseignements.

- Retour synthétique sur les différents plans d'actions menés pendant la formation.
- Mise en place d'actions correctrices.





Manager coach

“100% de nos stagiaires sont satisfaits de la formation et 100% des apprenants estiment avoir atteint leur objectif à l'issue de la formation. Aucun abandon.”

Être manager impose une capacité d'adaptation permanente à son environnement et aux évolutions de ses équipes : profils, générations, motivations. Apprendre à intégrer les outils des coachs dans vos pratiques managériales vous apportera efficacité et agilité. Vous pourrez ainsi élargir votre registre relationnel et accompagner vos collaborateurs dans le développement de leur autonomie et de leur potentiel. Grâce à cette formation, vous serez préparé à répondre à des situations inédites ou imprévues et à les aborder dans un registre différent du registre uniquement hiérarchique, celui de manager coach.

>> Objectifs pédagogiques

- Acquérir les techniques managériales fondamentales
- Intégrer les 6 outils du coaching à ses pratiques managériales
- Fixer les objectifs de changement et mesurer les progrès
- Utiliser l'approche coaching et organiser la démarche d'accompagnement

>> Contenu de la formation

Outil 1

Le “feed back” pour faire émerger la demande de coaching

Outil 2

La “grille RPBDC” pour cadrer et contractualiser la démarche



Méthodes pédagogiques

- Études de cas
- Apprentissage collaboratif
- Jeux de rôle
- Classe inversée
- Brainstorming
- Feedback et auto-évaluation
- Ludopédagogie



Modalités d'inscription

Voir page 3 du catalogue



Prérequis

- Être en situation de management pour suivre ce parcours de formation.



Pour qui ?

- Managers tous niveaux



Durée

2 jours

Outil 3

“Le dispositif de contrat spécifique pendant le temps de l'accompagnement”

Outil 4

Méthodes d'écoute et de reformulation pour réussir l'accompagnement

Outil 5

“Le projet professionnel individuel”

Outil 6

“Le processus d'accompagnement du changement”

Mises en situation

- Pratiquer des entretiens de coaching
- Travail à partir de cas concrets du ou des participants

Bien se connaître pour mieux communiquer

“ 100% de nos stagiaires sont satisfaits de la formation et 100% des apprenants estiment avoir atteint leur objectif à l'issue de la formation. Aucun abandon. ”

Gagner en confiance pour mieux communiquer, pour mieux travailler en équipe, pour limiter les conflits.

Une meilleure compréhension des relations humaines permet de mieux valoriser ses relations professionnelles par une plus grande confiance partagée. Les personnes s'acceptent, s'enrichissent de leurs différences, établissent des rapports humains plus authentiques, créent des synergies plus fortes et des relations de travail plus productives et sans tensions.



>> Objectifs pédagogiques

- 1 - Être à l'aise et constructif dans ses relations avec d'autres personnalités, sa hiérarchie, ses collaborateurs, ses clients
- 2 - Comprendre son mode de fonctionnement et se qui nous met en énergie
- 3 - Comprendre et pratiquer des mécanismes de l'affirmation de soi pour mieux communiquer
- 4 - Oser parler des sujets de tension
- 5 - Utiliser des techniques pour mieux s'estimer, croire en soi et gagner en efficacité

Prérequis

- Aucun.

Pour qui ?

- Cadre, manager, chef de projets, agent de maîtrise, technicien, commerciaux, assistante qui travaillent souvent en mode transversal dans leur activité professionnelle.

>> Contenu de la formation

Apprendre à mieux se connaître

- Reconnaître et comprendre les comportements relationnels.
- Identifier l'image que l'on renvoie aux autres.
- Prendre conscience des sentiments des autres à son égard.
- Choisir ses propres changements de comportements.

Oser “parler vrai”

- Favoriser une atmosphère d'ouverture et de sincérité.
- Oser dire la vérité aux autres sans crainte ni agressivité
- Dépasser ses doutes personnels.

Augmenter sa détermination personnelle

- Savoir choisir plutôt que subir.
- S'impliquer selon son choix.
- S'affirmer en situations délicates ou tendues avec détermination.

Développer des relations de travail confiantes

- Entrer en contact avec plus d'aisance.
- S'exercer à plus de flexibilité et d'agilité.
- Exprimer ses ressentis et émotions.

 **Durée** 1 à 2 jours

Les Docks Dombasle 2
3, rue Saint Nicolas
76600 Le Havre

 06 75 45 64 81
 memo@devop-action.fr

SIRET 8501108900031
N° de déclaration d'activité
auprès du préfet de Région
Normandie 28760594976

Coaching professionnel

“ 100% de nos stagiaires sont satisfaits de la formation et 100% des apprenants estiment avoir atteint leur objectif à l'issue de la formation. Aucun abandon. ”

Le coaching est un accompagnement professionnel personnalisé permettant d'obtenir des résultats concrets et mesurables dans la vie professionnelle et/ou personnelle. À travers le processus de coaching, la personne coachée approfondit ses connaissances et améliore ses performances, sa communication.

L'objectif du coaching est, sur une période définie, d'améliorer la connaissance de soi pour que le coaché puisse lever des freins et optimiser sa performance (confiance en soi, améliorer sa relation aux autres, atteindre ses objectifs, prise de fonction managériale, ...).

>> Objectifs pédagogiques

- Les objectifs seront définis précisément lors de la séance de démarrage en présence d'un représentant de l'entreprise et le coaché
- Prendre du recul sur certaines situations
- Résoudre et gérer les conflits
- Comprendre nos mécanismes de défense et apprendre à les réguler
- Prendre confiance en soi et s'affirmer
- Les objectifs seront définis précisément lors de la séance de démarrage en présence d'un représentant de l'entreprise et le coaché



Prérequis

- Aucun

Pour qui ?

- Dirigeants, managers, collaborateurs

Durée

- À définir en fonction des besoins, en moyenne 16 à 22 h, de 8 à 12 mois.
- Entretiens individuels sur RDV de 2h maximum en dehors de l'entreprise (en présentiel, par téléphone ou en visio)

Méthodes pédagogiques

- Études de cas
- Apprentissage collaboratif
- Jeux de rôle
- Classe inversée
- Brainstorming
- Feedback et auto-évaluation
- Ludopédagogie

Modalités d'inscription

Voir page 3 du catalogue

Le coaching demande un engagement volontaire, des remises en cause et du travail personnel.

C'est pourquoi nous préconisons un **accompagnement en dehors des locaux et bureaux de l'entreprise.**

Sortir du contexte de travail habituel et placer ce coaching dans son organisation, au même titre que ses missions professionnelles, constitue l'une des conditions de son efficacité.



Suite

Coaching professionnel (suite)

>> Déroulé d'un coaching

Fixation des objectifs et engagement

- Tout coaching commence par un premier entretien qui peut réunir :
 - le bénéficiaire de l'action ;
 - le référent interne de la personne coaché (N+1 ou N+2 ou DRH ...) ;
 - le coach
- Ce premier entretien de cadrage permet de :
 - Définir les finalités et le déroulement de la démarche
 - Évoquer la situation, le contexte, les parties concernées ...
 - Définir des objectifs précis, clairs, concrets et contextualisés
 - Valider la démarche volontaire du coaché et l'acceptation réciproque de travailler ensemble
 - Formaliser un engagement tripartite entre l'entreprise, le coaché et le coach

Durée : rendez-vous de 1 à 2 heures

Séances de travail en lien avec les objectifs

- La première séance avec le coaché vise à définir les objectifs précis de la mission et permet de démarrer l'accompagnement
- Structure des séances suivantes :
 - Cadrage de la séance en début d'entretien
 - Travail ou training intensif selon les thèmes retenus
 - Planification de l'entraînement entre les séances
 - Synthèse par le coaché en fin de séance.

Mises en œuvre sur le terrain en situations concrètes

Retours de pratiques, évaluations, mesure des résultats et ajustements, recadrages
Des travaux d'intersession sont demandés au coaché (exercices, mises en pratiques, questionnaires, réflexions, recherches, ...)

Déroulement : 7 séances de 2 heures

Séance bilan intermédiaire à mi-parcours

- La séance de bilan intermédiaire permet d'effectuer les éventuels ajustements, de généraliser les résultats sur d'autres cibles et d'ancrer la pérennité du changement dans le temps, d'échanger avec l'entreprise sur les changements constatés, les points qui doivent encore être approfondis

Déroulement : 1 séance de 2h

Séance de conclusion

- La dernière séance permet de mesurer les résultats sur les objectifs, de gérer les derniers points
 - Mesurer les écarts entre le démarrage et la sortie de coaching
 - Finaliser le plan d'actions

Déroulement : 1 séance de 2 h en entretien tripartite

Appui Conseil Management

**Apporter des réponses rapides face aux difficultés ou interrogations
aux managers, équipes**

Vous souhaitez accompagner vos managers, collaborateurs, dans la résolution de problématiques relationnelles, gestion de conflits, prise de recul... et leur permettre de travailler dans les conditions optimales. Le soutien social joue une part importante du bien-être au travail.

L'appui conseil management permet d'être aux côtés des chacun individuellement sur simple prise de rendez-vous téléphonique ou en visio.

>> Objectifs pédagogiques

- Maintenir et développer la performance dans vos différents services.
- Apporter un soutien aux managers, collaborateurs sur des problématiques relationnelles.
- Résoudre les différends et les conflits dans les meilleurs délais.
- Réguler les émotions parasites (peur, fatigue, procrastination, contrôle, irritabilité, anxiété, stress, ...)



>> Contenu de la formation

Flash coaching

Régulation émotionnelle

Résolution de conflits



Méthodes pédagogiques

- Études de cas
- Apprentissage collaboratif
- Jeux de rôle
- Classe inversée
- Brainstorming
- Feedback et auto-évaluation
- Ludopédagogie



Modalités d'inscription

Voir page 3 du catalogue



Prérequis

- Aucun.



Pour qui ?

- Chef d'équipe, manager, collaborateur
- RH



Durée

1 entretien d'une heure avec un interlocuteur unique expert en management

**FORMATION
NON DISPENSÉE EN 2023**



Devenir tuteur en entreprise • Alternance

Devenir tuteur d'entreprise ne s'improvise pas. Un ensemble de savoir-faire et savoir être sont à maîtriser pour devenir un véritable tuteur efficace et motivé par la mission. Cette formation tuteur permet d'aborder l'ensemble des connaissances pour réussir dans son nouveau rôle.

Un alternant est un salarié dont la formation est assurée à la fois par un organisme de formation et par l'entreprise. Votre entreprise s'est donc engagée à le former, notamment avec l'aide d'un maître d'apprentissage ou d'un tuteur. Ce rôle est une véritable reconnaissance de l'expertise professionnelle de la personne désignée, mais il peut néanmoins être nébuleux. Si vous avez vous-même été désigné, de nombreuses questions vous assaillent peut-être :

- Quel est mon rôle ?
- Comment faire pour bien accompagner l'alternant ?
- Comment m'y prendre pour le former ?
- Comment faire le lien avec le diplôme qu'il prépare ?

>> Objectifs pédagogiques

- Facilitez l'intégration de l'alternant
- Accompagnez le développement des apprentissages et de l'autonomie professionnelle
- Participez à la transmission des savoir-faire et à l'évaluation des apprentissages

>> Contenu de la formation

Introduction

Facilitez l'intégration de l'alternant

Accompagnez le développement des apprentissages et de l'autonomie professionnelle

Participez à la transmission des savoir-faire et à l'évaluation des apprentissages

Mise en pratique / Mise en place d'un plan d'action

Prérequis

- Aucun.

Pour qui ?

- Tout salarié volontaire à l'accompagnement d'un alternant en entreprise

Durée 2 jours

Préparer les entretiens professionnels et le bilan à 6 ans

Moment privilégié pour les collaborateurs et leur manager, l'entretien annuel d'appréciation doit être conduit de manière objective et concertée. Mené avec les bonnes techniques et outils, cet entretien d'évaluation est un véritable outil de management pour renforcer la performance individuelle et collective.

>> Objectifs pédagogiques

- 1 - Connaître le cadre juridique
- 2 - Préparer, structurer ses entretiens professionnels
- 3 - S'approprier les objectifs des différentes étapes de l'entretien
- 4 - De l'entretien professionnel au bilan à 6 ans



>> Contenu de la formation

Rappel réglementaire

S'approprier les objectifs des différentes étapes de l'entretien

Les supports à utiliser

S'entraîner à conduire les entretiens professionnels

Construire des plans d'actions pertinents

Prérequis

- Aucun.

Pour qui ?

- Manager, responsable opérationnel et chef d'équipe.
- Dirigeants

Durée 1 à 2 jours

Méthodes pédagogiques

- Études de cas
- Apprentissage collaboratif
- Jeux de rôle
- Classe inversée
- Brainstorming
- Feedback et auto-évaluation
- Ludopédagogie

Modalités d'inscription

Voir page 3 du catalogue

Réussir l'entretien d'évaluation annuel

“ 100% de nos stagiaires sont satisfaits de la formation et 100% des apprenants estiment avoir atteint leur objectif à l'issue de la formation. Aucun abandon. ”

Moment privilégié pour les collaborateurs et leur manager, l'entretien annuel d'appréciation doit être conduit de manière objective et concertée. Mené avec les bonnes techniques et outils, cet entretien d'évaluation est un véritable outil de management pour renforcer la performance individuelle et collective. En plus des techniques pour conduire l'entretien annuel en toute objectivité, cette formation vous fournit également des clés pour identifier et prévenir les situations à risques qui peuvent découler de l'appréciation (stress, harcèlement, discrimination...).

Prérequis

- Aucun.

Pour qui ?

- Manager, responsable opérationnel et chef d'équipe

Durée

1 à 2 jours en présentiel ou distanciel (pouvant être répartis en 1 jour + 2 demi-journées)

>> Objectifs pédagogiques

- Optimiser la préparation de l'entretien.
- Maîtriser la structure et les étapes de l'entretien annuel.
- Fixer des objectifs SMART.
- Évaluer avec objectivité.
- Bâtir un plan de développement individuel.
- Acquérir les comportements efficaces pour créer la confiance et gérer les situations difficiles.

>> Contenu de la formation

1. Situer l'entretien annuel dans les processus RH et identifier les enjeux pour les acteurs

2. S'appropriier les objectifs des différentes étapes de l'entretien

S'entraîner à mener des entretiens annuels

Fixer des objectifs et évaluer avec objectivité

Acquérir les savoir-faire relationnels pour faciliter l'entretien

De l'entretien annuel d'évaluation à l'entretien professionnel



Restitution questionnaire DISC

Une meilleure compréhension des relations humaines permet de mieux valoriser ses relations professionnelles par une plus grande confiance partagée. Les personnes s'acceptent, s'enrichissent de leurs différences, établissent des rapports humains plus authentiques, créent des synergies plus fortes et des relations de travail plus productives et sans tensions.



>> Objectifs pédagogiques

- Mieux comprendre ses modes de fonctionnement
- Comment je fonctionne sous stress
- Coopérer de manière plus sereine.

>> Contenu de la formation

Apprendre à mieux se connaître Rapport DISC et facteurs de motivation (passation et remise du questionnaire complet)

Prérequis

- Aucun.

Pour qui ?

- Cadre, manager, chef de projets, agent de maîtrise, technicien, assistante

Durée

2h de restitution en individuel en présentiel ou en visio

 **Modalités d'inscription**

Voir page 3 du catalogue

Prendre du recul face à la pression et l'urgence au travail

Il faut agir de plus en plus vite, être toujours plus réactif. La charge de travail pèse parfois plus lourd que ce que nous sommes capables d'assumer. La formation "Anticiper pour agir face à la pression du quotidien" vous permettra de vous approprier des méthodes et outils pour réduire à très court terme la pression de l'urgence. Elle vous permettra de retrouver une forme de sérénité au travail tout en vous aidant à concentrer votre énergie sur les priorités de votre fonction.



>> Objectifs pédagogiques

- Prendre du recul face à la pression liée à l'urgence et à la surcharge d'activité pour retrouver sa sérénité et agir au bon endroit.
- Alléger la pression à très court terme et concentrer son énergie sur l'essentiel.
- Communiquer avec son entourage professionnel pour renforcer son efficacité et limiter les sources de pression.

>> Contenu de la formation

Communiquer pour renforcer son efficacité et limiter les sources de pression

Mieux gérer son stress face à la pression au quotidien

Prendre du recul face à la pression du quotidien

Établir un plan de progrès

Prérequis

- Aucun

Pour qui ?

- Toute personne désirant travailler de façon plus sereine dans un contexte de surcharge d'activité et de pression des urgences

 **Durée** 1 jour

Les Docks Dombasle 2
3, rue Saint Nicolas
76600 Le Havre

 **06 75 45 64 81**
memo@devop-action.fr

**FORMATION
NON DISPENSÉE EN 2023**



Gestion du stress - Apprendre à "l'apprivoiser"

Comment mieux comprendre les mécanismes du stress et apprendre à se protéger des effets indésirables de la pression ? Cette formation anti-stress permet d'acquérir très rapidement et simplement ses propres réflexes et habitudes pour se protéger du stress négatif, mais également des techniques pour récupérer physiquement et émotionnellement après un événement stressant.

>> Objectifs pédagogiques

- Comprendre le fonctionnement du stress
- Identifier ses réactions face au stress
- Expérimenter les méthodes permettant de mieux gérer ses émotions
- Se ressourcer après l'événement stressant.

>> Contenu de la formation

1 - Comprendre et décrypter son stress

2 - Évaluer ses facteurs de stress

3 - Récupérer physiquement et émotionnellement

4 - Se protéger au quotidien

5 - Renforcer la confiance en soi



Méthodes pédagogiques

- Études de cas
- Apprentissage collaboratif
- Jeux de rôle
- Classe inversée
- Brainstorming
- Feedback et auto-évaluation
- Ludopédagogie



Modalités d'inscription

Voir page 3 du catalogue



Prérequis

- Aucun.



Pour qui ?

- Cadres, managers, chefs de projet, agents de maîtrise et techniciens, assistant(e)s et tous collaborateurs exposés au stress professionnel.



Durée

2 jours : jour 1
+ 1 journée, 1 mois plus tard

Méditation, protocoles de régulation et Programmation Neuro-Linguistique (PNL) sont utilisés dans cette formation.

Maîtrise du temps et gestion des priorités

La gestion des priorités et la maîtrise des échéances sont des compétences indispensables à votre efficacité et votre réussite. Les méthodes et outils de la gestion du temps sont nécessaires pour vous permettre d'anticiper et vous organiser au quotidien.

Cependant, notre succès à appliquer les méthodes et outils de la gestion du temps dépend fortement de notre fonctionnement intime et de notre façon de percevoir le temps.

Cette formation accorde une large place aux dimensions personnelles et relationnelles du temps. Elle vous permet de vous approprier les méthodes et outils éprouvés en tenant compte de votre contexte et de votre propre fonctionnement.

Elle vous aide à trouver un équilibre personnel entre vie professionnelle et vie privée, et à tenir compte de la gestion de votre énergie dans la gestion de votre temps.

» Objectifs pédagogiques

- Utiliser son temps en fonction de ses priorités.
- Anticiper et planifier ses activités en se centrant sur l'essentiel.
- Mettre en place une organisation personnelle efficace au quotidien.
- Utiliser avec pertinence les outils de communication et d'organisation.
- Agir sur le temps relationnel pour gagner du temps collectivement.
- Gérer son énergie personnelle pour optimiser son efficacité dans le temps.

» Contenu de la formation

1 - Mettre le temps au service de ses priorités

2 - Maîtriser l'art d'une organisation efficace

3 - Agir sur la relation pour gagner du temps collectivement

4 - Gérer son temps et son énergie pour être efficace dans la durée

Prérequis

- Aucun.

Pour qui ?

- Tout public

Durée 1 à 2 jours

SIRET 8501108900031
N° de déclaration d'activité
auprès du préfet de Région
Normandie 28760594976

 **Modalités d'inscription**
Voir page 3 du catalogue

Les Docks Dombasle 2
3, rue Saint Nicolas
76600 Le Havre

 **06 75 45 64 81**
memo@devop-action.fr

**FORMATION
NON DISPENSÉE EN 2023**



Gérer les clients difficiles et agressifs

L'expression de critiques, d'insultes et de menaces, la manifestation d'incivilités envers les professionnels en contact avec les clients se multiplient. Cette formation permet aux participants de prendre du recul et d'acquérir des outils pour les aider à mieux contrôler leur émotion, désamorcer l'escalade de la violence, rétablir une communication positive. Les participants s'entraînent à identifier les signaux avant-coureurs de l'incivilité. Pour mieux la prévenir et la maîtriser.

>> Objectifs pédagogiques

- Développer une communication interpersonnelle de qualité
- Comprendre le stress dans la relation client et y faire face
- Générer des relations constructives et favoriser la coopération
- Savoir garder et ou retrouver son calme rapidement

>> Contenu de la formation

Apprendre à mieux se connaître pour mieux communiquer

Conserver et retrouver son calme lors d'une situation client difficile

Adopter les comportements efficaces

Communiquer efficacement

Prérequis

- Aucun.

Pour qui ?

- Toute personne en contact avec la clientèle

Durée 1 à 2 jours

Méthodes pédagogiques

- Études de cas
- Apprentissage collaboratif
- Jeux de rôle
- Classe inversée
- Brainstorming
- Feedback et auto-évaluation
- Ludopédagogie

Modalités d'inscription

Voir page 3 du catalogue

SIRET 85011108900031
N° de déclaration d'activité
auprès du préfet de Région
Normandie 28760594976

Les Docks Dombasle 2
3, rue Saint Nicolas
76600 Le Havre

 06 75 45 64 81
 memo@devop-action.fr



Trouver les clés de sa motivation

L'un des rôles clés du manager est d'agir sur les leviers de la motivation de son équipe et de construire les stratégies et les pistes d'actions pour la renforcer. Cette formation d'une journée vous apporte un premier degré d'éléments clés pour développer la motivation individuelle et collective dans votre équipe, de construire les stratégies et les pistes d'actions pour la renforcer.

>> Objectifs pédagogiques

- Connaître ses leviers de motivation
- Identifier les besoins des autres
- Améliorer la performance individuelle et collective
- Agir sur différents leviers pour créer les conditions de la motivation
- Adapter son management aux motivations individuelles pour plus de performances

>> Contenu de la formation

Motivation, besoins, bien-être, appétences, plaisir : de quoi parlons-nous ?

Que dit notre style comportemental de nos besoins en termes d'environnement ?

Qu'est-ce qui nous pousse à l'action ?

Agir sur la motivation collective

Mener un entretien de motivation

Prérequis

- Aucun.

Pour qui ?

- Manager, Manager de proximité
- Chef d'équipe

Durée

1 jour

SIRET 8501108900031
N° de déclaration d'activité
auprès du préfet de Région
Normandie 28760594976

 **Modalités d'inscription**
Voir page 3 du catalogue

Les Docks Dombasle 2
3, rue Saint Nicolas
76600 Le Havre

 **06 75 45 64 81**
 **memo@devop-action.fr**

**FORMATION
NON DISPENSÉE EN 2023**

© Vecteezy



Prévenir et gérer les conflits

Les conflits font partie intégrante de la vie professionnelle. De nombreuses situations auxquelles sont confrontées les personnes et les équipes peuvent entraîner des relations conflictuelles. Face au conflit, le manager démuni laisse souvent la situation se dégrader et provoque ainsi une perte d'efficacité dans son équipe. Le manager doit faire face à ces situations difficiles tout en préservant la relation.

Au-delà des techniques, cette formation apportera au manager la capacité de réguler et de faire du conflit une réelle opportunité de progrès individuel et collectif.

>> Objectifs pédagogiques

- Diagnostiquer et analyser les différents types et niveaux de conflits.
- Reconnaître sa sphère d'influence pour traiter le conflit.
- Gagner en confort et en efficacité dans la gestion des conflits auprès des équipes
- Aborder avec efficacité l'après conflit, retrouver la confiance.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui ?

- Managers tous niveaux

 **Durée** 14 h sur 2 jours

>> Contenu de la formation

Différencier problème, tension, crise et conflit

La dimension psychologique des conflits

La résolution des conflits

Sortir des conflits par la régulation, la médiation ou l'arbitrage



Méthodes pédagogiques

- Études de cas
- Apprentissage collaboratif
- Jeux de rôle
- Classe inversée
- Brainstorming
- Feedback et auto-évaluation
- Ludopédagogie



Modalités d'inscription

Voir page 3 du catalogue

SIRET 85011108900031
N° de déclaration d'activité
auprès du préfet de Région
Normandie 28760594976

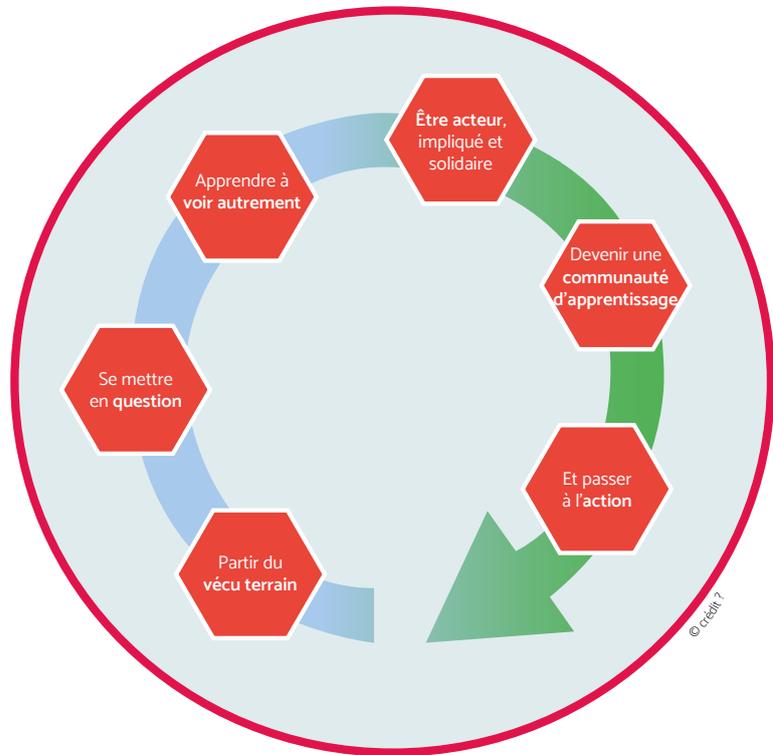
Le codéveloppement

Le codéveloppement professionnel est une approche qui accompagne les managers dans leur efficacité opérationnelle.

Le codéveloppement permet d'**être acteur**, d'**échanger entre pairs**, d'**apprendre à aider**, d'accompagner, de **décloisonner les métiers**, d'apprendre et se mettre en question ensemble. Grâce à un partage de pratiques et de problématiques concrètes entre pairs, la méthode de questionnement et d'écoute mutuelle permet une entraide et ouvre de nouveaux champs de créativité et de solutions.

>> Objectifs pédagogiques

Créer une communauté d'apprentissage pour perfectionner nos pratiques managériales, en s'appuyant sur des situations réelles, en profitant de la multiplicité des regards et d'une démarche réflexive structurée.



Prérequis

- Aucun.

Durée

1h30 à 2h, selon les situations
Cycle de 6 séances en présence des mêmes personnes

3 Rôles

- **Client** : le porteur du sujet
- **Consultants** : les pairs consultés
- **Facilitateur** : gardien du cadre et des règles, facilite la progression du groupe et les apprentissages de tous

Groupe de 6 personnes
en intra ou en inter-entreprise

4 règles essentielles

- Confidentialité
- Bienveillance
- Parler vrai
- Engagement

Modalités d'inscription

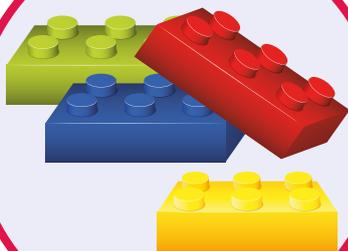
Voir page 3 du catalogue

Les Docks Dombasle 2
3, rue Saint Nicolas
76600 Le Havre

06 75 45 64 81
memo@devop-action.fr

**FORMATION
NON DISPENSÉE EN 2023**

© Vecteezy



Les +

- La parole aux mains
- Modèle construit et expliqué par le participant
- Méthode originale et puissante
- Haut niveau d'engagement des participants

SIRET 85011108900031
N° de déclaration d'activité
auprès du préfet de Région
Normandie 28760594976

Méthodes pédagogiques

- Études de cas
- Apprentissage collaboratif
- Jeux de rôle
- Classe inversée
- Brainstorming
- Feedback et auto-évaluation
- Ludopédagogie

Modalités d'inscription

Voir page 3 du catalogue

Lego® serious play®

Qu'est-ce que la méthode LEGO® SERIOUS PLAY® ?

Qu'on se le dise, la méthode Lego® serious play® n'est pas un jeu !

La méthodologie Lego® serious play® est une technique qui facilite en temps réel la réflexion, la communication et la résolution de problèmes.

Elle est applicable à des organisations, des équipes et des individus.

Elle tire ses racines de recherches menées en profondeur dans les domaines de l'entreprise, du développement des organisations, de la psychologie et des apprentissages. Elle se base sur le concept de la "construction du savoir par les mains".

>> Objectifs pédagogiques

Utiliser l'intelligence collective pour développer le potentiel de l'entreprise ?

Réveiller votre créativité, valoriser votre équipe par l'écoute, fédérer et renforcer la cohésion d'équipe, partager des valeurs, des missions une vision communes, résoudre une problématique complexe...

Alors Lego® serious play® est fait pour vous.

>> Méthodes

La méthode Lego® serious play® se fonde sur un ensemble de convictions fondamentales concernant le leadership et les organisations :

- le leader n'a pas toutes les réponses ; sa réussite dépend de sa capacité à écouter tous les participants ;
- les personnes ont envie, naturellement, de participer à un projet, de faire partie de quelque chose de plus grand qu'eux et d'y prendre part ;
- le modèle économique le plus durable est celui qui permet à chacun de contribuer et de s'exprimer ;
- trop souvent, les équipes travaillent en "sous régime" parce qu'on laisse de côté les ressources individuelles des collaborateurs ;
- le monde dans lequel nous évoluons est complexe et en mouvement permanent.

Le groupe de participants à un atelier utilisant la méthode Lego® serious play® est constitué au minimum de deux personnes et peut s'étendre jusque plusieurs dizaines voire centaines en une ou plusieurs sessions selon la taille du groupe.

Les participants vont réfléchir collectivement à une problématique spécifique, clairement identifiée et formulée au cours de l'entretien préalable et obligatoire entre le facilitateur certifié et le représentant de l'organisation qui commande cet atelier.

Pour participer à un atelier utilisant la méthode Lego® serious play®, aucune compétence ou prédisposition particulières ne sont requises, il suffit de venir tel que l'on est.

Modalités pratiques

La méthode Lego® serious play® repose sur un processus qui utilise des briques Lego® spécialement sélectionnées parmi toutes les briques et éléments existants. Les participants, à travers une série des questions, vont explorer un sujet en profondeur.

Chaque participant construit son propre modèle 3D en réponse aux questions du facilitateur. Ces modèles 3D servent de base à la discussion en groupe, au partage des connaissances, à la résolution de défis et à la prise de décision.

Prérequis

- Aucun.

Pour qui ?

- Équipes, organisations
- Groupe de 2 personnes minimum et jusqu'à une centaine de participants

Durée

Une ou plusieurs sessions, selon la taille du groupe, à définir lors d'un entretien

“Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles
que nous n'osons pas, c'est parce que nous n'osons
pas qu'elles sont difficiles.”

Sénèque



devop action

Accélérateur de richesses humaines

Les Docks Dombasle 2
3, rue Saint Nicolas
76600 Le Havre



06 75 45 64 81
memo@devop-action.fr

SIRET 8501108900031

N° de déclaration d'activité auprès du préfet de Région Normandie
28760594976

