

INTÉGRER L'AMÉLIORATION CONTINUE DANS VOTRE SERVICE

**2** jours

LEVIER D'EFFICACITÉ COLLECTIVE ET DE MOTIVATION AU TRAVAIL

PROGRAMME DE LA FORMATION

LES DIMENSIONS DE L'AMÉLIORATION CONTINUE

- › Le format, les spécificités, le test d'hypothèse et la dimension humaine
 - › Le cycle d'amélioration continue
- Jeu pédagogique autour du cycle d'amélioration continue

L'ALIGNEMENT STRATÉGIQUE

- › L'étoile du nord pour centrer l'amélioration sur vos besoins
 - › Les quatre points cardinaux pour prioriser vos cibles et vos actions
- Activité : l'alignement stratégique

LA RÉVÉLATION DE SES MARGES DE MANŒUVRE

- › Prévenir les dysfonctionnements, éliminer les gaspillages, réduire la dispersion
- › Trouver vos marges de manœuvre "sous la moquette"

Exercice : révéler ses marges de manœuvre grâce à l'amélioration continue

LE DISPOSITIF PRATIQUE

- › L'adaptation de l'amélioration continue à votre métier et à votre contexte
- › Les conditions de réussites

Serious game : Kaizen construction

LA BOÎTE À OUTILS

- › Le bac rouge
- › La fiche de relevé
- › Le Pareto
- › Le tableau Kanban

Jeu de carte : les outils de l'amélioration

L'ANIMATION DE L'ÉQUIPE

- › L'espace de communication et le management visuel pour : "Voir, décider et agir ensemble"
- › Le brief quotidien pour se poser la question : "Avons-nous réussi notre journée de travail ?"

Activité : construire son espace de communication

LA RÉOLUTION DE PROBLÈMES

- › La technique individuelle
- › La méthode collective
- › Le principe de l'escalade

Exercice pratique : utilisation du A3

LA PERENNISATION DU SYSTÈME

- › Les attracteurs du cycle d'amélioration
- › La cale pour stabiliser et capitaliser

Quiz de fin de formation

OBJECTIFS

- Exploiter les marges de manœuvre dans un contexte de restriction budgétaire.
- Redynamiser votre équipe autour d'une démarche collaborative originale.
- Éliminer les problèmes récurrents qui nuisent à la performance et au moral de votre équipe.
- Développer la culture du "Test & Learn".

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Jeux pédagogiques d'initiation ou de perfectionnement
- Méthodologie de mise en application fournie avec sa boîte à outils

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables de service, managers, dirigeants, directions opérationnelles, chargés de mission ou de projet

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 495 € HT - Réf : PRJ-AMCO

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
les 10 et 11 juin 2024
les 9 et 10 décembre 2024

Participant(e)

Mme M. Nom.....
Prénom.....
Fonction.....
E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)
Tél. (ligne directe).....
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :

.....

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).
Merci de préciser votre choix :
 Formation + Accès e-ressources pendant un an * Formation seule

Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
Adresse.....
Code postal | | | | | Ville.....
Téléphone..... Fax.....
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....
Service/Fonction.....
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom.....
Prénom.....
Service/Fonction.....
E-mail.....
Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser

.....
.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :
GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....
Numéro de prise en charge.....
Adresse de votre OPCO.....
Code postal | | | | | Ville.....
Ville.....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :	Le :
Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :	
La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/	

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO