

PRENDRE UNE DECISION ET FAIRE ADHERER SON EQUIPE

Ce stage a pour but de permettre aux participants d'appréhender les mécanismes de la prise de décision. En effet, décider est devenu une responsabilité complexe car le temps pour l'analyse fait souvent défaut. Il s'agit pour l'encadrement de faire des choix en gérant un niveau d'incertitude parfois important. Il lui faut ensuite expliquer ses choix et convaincre son équipe.

A l'issue de la formation, ils auront appris à maîtriser les outils d'aide à la décision et sauront choisir, à bon escient, la stratégie à adopter face à chaque situation.

Enfin, cette formation met en évidence le fait que l'utilité, l'efficacité et l'efficience des opérations menant à la prise de décision dépend également de la capacité du décideur à communiquer ses décisions pour faire adhérer chacun : faire comprendre la décision, lever les freins, motiver afin que chacun s'approprie la décision... Chaque participant s'entraîne à développer son assertivité et à évaluer le plus objectivement possible les décisions prises afin d'en faire une occasion d'apprentissage continu.

COMPETENCE VISEE

Prendre une décision, quel que soit le contexte et faire adhérer à vos choix les membres de votre équipe

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ Appréhender les mécanismes de la prise de décision
- ✓ Déceler les freins à la prise de décision
- ✓ Analyser une situation professionnelle pour mettre en place le processus de la prise de décision
- ✓ Savoir décider en groupe
- ✓ Développer son leadership pour favoriser l'adhésion

PROGRAMME

Jour 1 (matin)

Accueil, introduction et tour de table

1. LES DIFFERENTS TYPES DE DECISION

- La prise de décision individuelle
- La prise de décision collective
- La prise de décision organisationnelle
- Rationalité et prise de décision
- L'exigence d'une décision juste et précise : une exigence collective
- En conclusion, deux évidences :
 - la décision se prend seul même si le processus décisionnel qui intervient en amont peut se faire collectivement
 - la décision est fonction de la personnalité du décideur et du contexte dans lequel il se trouve

Validation des acquis : QCM

2. LES PRINCIPAUX FACTEURS DE PRISE DE DECISION

- Les expériences antérieures
- Les émotions
- Les valeurs sociales et culturelles
- Les enjeux et les impératifs
- Le degré de compétence
- Les principaux freins et excuses

Exposé didactique et échange d'expériences.

Validation des acquis : QCM

3. LES FREINS A LA PRISE DE DECISION

- Les freins liés à notre personnalité
- Les freins liés au groupe et à ses attentes
- Les freins liés à l'organisation : le territoire de décision
- Les freins liés au système d'information



- Les freins liés à la culture de l'Institution
Exposé didactique et échange d'expériences.

Validation des acquis : QCM

4. LES PROCESSUS DE DECISION

- Il n'existe pas de processus décisionnel type
- La définition du problème :
 - la construction d'une image mentale
 - la perception des risques
 - les informations disponibles
- La conjugaison entre une architecture de qualité et un climat de confiance
- L'engagement personnel
- Le dépassement de ses peurs et de ses freins
- Le partage des craintes et des solutions
- L'entraînement
- L'analyse de ses succès et de ses échecs

Travail en sous-groupes et analyse en groupe.

Validation des acquis : études de cas

Jour 1 (après-midi)

5. LES CONDITIONS REQUISES POUR PRENDRE UNE DECISION

- Les principes de base : s'informer, comprendre, évaluer et décider
 - maîtrise de l'information
 - recueil de l'information
 - traitement de l'information
- Au niveau de la structure organisationnelle :
 - la définition d'un cadre décisionnel
 - l'adhésion des salariés
 - la nécessité de faire le lien entre la reconnaissance de compétence individuelle et l'intelligence collective
 - la sensibilisation de chacun à l'importance de la circulation de l'information
- Au niveau du décideur :
 - définir ses besoins
 - comprendre les difficultés rencontrées par les membres de son équipe
 - comprendre son environnement
 - avoir une vision anticipatrice globale et prendre du recul
 - savoir être objectif
 - avoir une bonne capacité d'adaptation
 - savoir se situer au niveau des réseaux informationnels
 - travailler les processus d'information
 - être capable de se concentrer
 - avoir du « caractère », faire preuve de courage

Réflexion en groupe et conseils prodigués par l'animateur.

Validation des acquis : études de cas

6. FAIRE L'ANALYSE D'UNE SITUATION

- Les principaux critères de l'analyse de situation :
 - la marge d'incertitude
 - le niveau de complexité
 - la dimension et ses implications
 - La prise en compte de la culture d'entreprise
 - Présentation de méthodes adaptées aux différentes situations
 - Le processus d'analyse hiérarchique
- Autodiagnostic de sa capacité à décider.*
Apports méthodologiques et échange d'expériences.

7. DEFINIR SES STRATEGIES DE PRISE DE DECISION

- Adapter sa stratégie de prise de décision au contexte de la situation
- Anticiper les conséquences de la prise de décision
- Évaluer les choix possibles : rationaliser



- Les limites de la rationalisation
- Les pièges du décideur

Autodiagnostic de sa stratégie de prise de décision.

Présentation d'une grille d'aide à la décision.

Validation des acquis : études de cas

Jour 2 (matin)

8. LES PARTICULARITES DE LA DECISION DE GROUPE

- Intérêt et limite de la décision de groupe
- Les précautions à prendre
- Les écueils à éviter

Bref exposé didactique et débat de groupe.

Validation des acquis : études de cas

9. PRENDRE UNE DECISION EN GROUPE

- Le principe de base : chaque personne détient une partie de la vérité
- Les 3 éléments indispensables :
 - la volonté de chacun de partager le pouvoir
 - l'engagement de chacun
 - la définition préalable des objectifs poursuivis ensemble
- La préparation de l'ordre du jour
- Les trois temps dans l'ordre du jour
- La procédure à suivre pour obtenir un consensus

Validation des acquis : mises en situation à partir de cas concrets

10. SAVOIR EXPLIQUER UNE DECISION

- Le principe de base : séparer la problématique à traiter des enjeux personnels
- Les différentes étapes de l'explication :
 - l'énoncé du problème ou de la décision à prendre
 - lister les solutions possibles
 - indiquer les pour et les contre de chaque solution
 - faire état de la décision
- La phase d'échanges
 - savoir écouter sans juger
 - reconnaître les objections
 - solliciter des propositions pour pallier les difficultés énoncées
 - vérifier la compréhension et l'adhésion
- Mettre en place un plan d'action et son suivi
 - les 5 points clés à vérifier
 - évaluer sa décision

Validation des acquis : mises en situation à partir de cas concrets

Jour 2 (après-midi)

11. DECIDER EN SITUATION DIFFICILE

- Qu'appelle-t-on « situation difficile » ?
- Gérer ses comportements types sous stress
- Décider en l'absence d'adhésion

Validation des acquis : mises en situation à partir de cas concrets

12. DEVELOPPER SA CONFIANCE EN SOI ET SON ASSERTIVITE

- Savoir écouter pour comprendre
- Savoir s'affirmer dans un face à face
- Savoir répondre aux objections
- La répercussion sur autrui de notre comportement
- Comment acquérir la capacité d'exprimer une opinion différente, un désaccord, une exigence...
- Comment sortir de sa passivité sans tomber dans des attitudes agressives et inefficaces
- Comment négocier dans la vie quotidienne sans manipuler ni se faire manipuler

Validation des acquis : mises en situation à partir de cas concrets

11. SYNTHÈSE DE LA SESSION

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement.
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant.

Évaluation et clôture

MODALITÉS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Stage construit autour d'études de cas. Exposés didactiques.
- Nombreuses mises en situation et jeux de rôles
- Grilles d'autodiagnostic
- Évaluation des attentes et des acquis en amont
- Évaluation des compétences et de la formation à la fin de la session – suivi post-formation
- Remise de documents de synthèse.

DURÉE

2 JOURS (14 heures) en **présentiel**

PRÉREQUIS

Pas de prérequis nécessaire mais il est conseillé d'être en situation de prise de décision dans son environnement professionnel

PUBLIC VISE

Dirigeants, managers d'équipes, chefs de projet, et toute personne souhaitant optimiser sa prise de décision.

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Groupe de 2 à 6 participants maximum

MODALITÉS ÉVALUATION

Évaluation « à chaud » à l'issue de la formation et évaluation des acquis en amont et à la fin de la session pour mesurer la progression et l'acquisition des compétences.

Évaluation « à froid » à 6 mois pour valider la mise en place des compétences sur le poste de travail le cas échéant.

TARIF INTER-ENTREPRISES (PRIX PUBLIC)

1120 € HT

FINANCEMENT ET MODALITÉS DE RÈGLEMENT

- Entreprise (Plan de développement des Compétences) : règlement 30 jours à réception de facture
- Financement personnel : règlement en 2 fois par chèques encaissables au jour du démarrage puis le mois suivant

REFERENT

Référent pédagogique et administratif : Maei CATILLON maei.catillon@interactif.eu 01 47 23 84 20



PROFIL FORMATEUR

Formateur senior spécialisé en management, leadership et communication avec plus de 10 ans d'expérience dans la formation.

LIEU DE REALISATION

2 avenue Marceau 75008 PARIS

ACCESSIBILITE HANDICAP

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Adaptation des moyens : Support projeté adapté mis à disposition sur un ordinateur portable individuel pour les personnes malvoyantes, utilisation possible de l'application AVA pour les personnes malentendantes, rythme adapté et fauteuil ergonomique limitant la fatigabilité.

Référent Handicap : Maei CATILLON maei.catillon@interactif.eu 01 47 23 84 20

DELAI D'ACCES

Possibilité de s'inscrire jusque 11 jours ouvrés avant le démarrage.

