

**Itinéraire  
Consulting**

*Transformez vos  
Talents en Performances !*



[www.itineraire-consulting.com](http://www.itineraire-consulting.com)

# *Catalogue des formations en management, communication et comportements*



## **Siège Social**

37 + 39, Avenue Ledru Rollin • 75012 Paris  
SIRET : 850 098 773 00011 - Code APE : 7022 Z

## Edito :

### ***La réussite de l'entreprise est aussi conditionnée par la réussite de ses collaborateurs ...***

... **mais** surenchère d'exigences, rythmes effrénés, normes sévères, résultats de plus en plus difficiles à atteindre et à tenir. Plus que jamais, ces contraintes imposent à l'entreprise et à ses salariés de s'ajuster en permanence et d'assumer des changements de plus en plus rapides sans y avoir été forcément préparés. Donc inévitablement, entre les objectifs de l'entreprise et les besoins de l'individu, les écarts se creusent...

Conséquences : stress, démotivation, burn-out, turnover, absentéisme, présentéisme mal-maîtrisé et au final, un impact négatif direct sur les coûts sociaux et la compétitivité de l'entreprise !

**Alors comment vous, dans votre rôle de dirigeant, allez-vous réussir aujourd'hui à transformer vos collaborateurs en véritable moteur de performance, tant pour votre organisation interne que pour le bénéfice de vos clients ?...**

- En reconnectant chaque individu à ses ressources et talents,
- En engageant des plans d'actions où chacun, à sa juste place, contribue activement à la réussite des projets de l'entreprise,
- En insufflant l'énergie et la motivation indispensables au succès.

***Construisons ensemble votre itinéraire vers la performance !***



## Itinéraires en FORMATION-ACTION : La Performance Managériale

### LES ROLES CLEFS DU MANAGER PERFORMANT : Choisir l'acte juste !

Clarifier la vision globale de son périmètre d'action pour agir de façon ciblée et impactante.

#### > Niveau 1

- Animer et motiver son équipe
- Déléguer pour faire évoluer son équipe
- Manager à distance
- Faire progresser ses collaborateurs vers l'autonomie
- Anticiper et résoudre les conflits au quotidien
- Manager par les objectifs
- Communiquer en public avec aisance et efficacité

### LES OUTILS DU MANAGER EFFICIENT : Optimiser le temps de l'action.

Passer de l'analyse de la performance à l'animation et au pilotage stratégique des hommes et des objectifs.

#### > Niveau 2

- Elaborer et mettre en œuvre des objectifs
- Conduire et animer des réunions productives
- Réussir ses entretiens annuels d'évaluation
- Préparer et faire appliquer ses décisions
- Préparer et piloter les entretiens de progrès
- Maîtriser les situations et les personnalités difficiles
- Recruter en direct
- Gérer son temps et arbitrer par priorités



## Itinéraires en FORMATION-ACTION : L'Effcience Managériale

### LES POSTURES DU MANAGER CONQUERANT : Mobiliser l'équipe !

Engager et accompagner durablement la dynamique humaine à la réalisation des projets de l'entreprise.

#### > Niveau 3

- Construire une équipe gagnante : le manager coach
- Développer son assertivité et s'affirmer sereinement
- Comprendre et améliorer son style de management
- Renforcer et développer son leadership

### LES DEFIS POSITIFS DU MANAGER ACCOMPLI : Associer bien-être et performance.

Booster les performances de ses équipes en plaçant les talents au coeur de l'action !

#### > Niveau 4

- Conduire le changement
- Développer la cohésion et la synergie d'équipe
- Décider et manager par les valeurs
- Associer performance et bien-être



## Itinéraires en ACCOMPAGNEMENT OPERATIONNEL : Accélérer les Performances

Des actions de **training intensif individualisées** en prise directe avec la réalité pour accompagner la montée en compétences d'un manager. Par exemple :

- Savoir dire NON
- Faire face à un collaborateur démotivé
- Préparer sa prise de contact avec ses nouveaux collaborateurs
- Faire un feed-back négatif à un collaborateur
- Recadrer un collaborateur
- Déléguer une tâche
- Annoncer une décision
- Intervenir en réunion
- Mise en place de relations hiérarchiques plus efficaces et constructives
- Faciliter sa prise de fonction dans un contexte particulier
- L'appui au recrutement
- Optimiser sa communication et générer de nouveaux comportements
- Conforter son opinion dans l'appréciation d'une situation
- Accélérer l'appropriation des pratiques managériales
- Intervenir en Comité de Direction

### Mode opératoire :

Identification des objectifs précis et des étapes de progression pour mesurer l'impact et les conséquences des changements mis en œuvre.



## Itinéraires en Référence

**Nos clients sont différents par la diversité de leur métier et ils constituent à la fois la source et la confirmation de notre savoir-faire.** Depuis 1996 nous avons ainsi collaboré au développement des organisations et des hommes au sein des secteurs d'activités suivants :

 Banques et assurances  
 Constructeurs automobiles  
 Equipementiers  
 Production de ciment  
 Métallurgie  
 Menuiserie métallique  
 Industrie agro-alimentaire  
 Laboratoires pharmaceutiques

 Cosmétologie végétale  
 Maison de Champagne  
 Transport routier  
 Grande distribution & hard discount  
 Prêt-à-porter, Haute couture  
 Jeux de grattage, tirage et paris sportifs  
 Travail temporaire  
 Cabinet de recrutement

 Organismes de formation  
 Cabinet de design industriel  
 Structures d'insertion sociale  
 Presse quotidienne régionale  
 Bâtiment et travaux publics  
 Solutions d'affranchissement  
 Téléphonie mobile  
 Généalogie successorale

**Nos résultats permettent d'inscrire nos partenariats dans la durée. Ces relations professionnelles de qualité favorisent la connaissance approfondie des entreprises et l'apport des conseils les plus adaptés à leurs besoins et à leur culture.**

*Contactez-nous et échangeons sur vos projets !*

*Paris : Philippe MATHEZ : Tél : 06 62 20 64 86 - E-mail [pmathez@itinaire-consulting.com](mailto:pmathez@itinaire-consulting.com)*

*Châlons-en-Champagne : Philippe BUDISCAK : Tél : 06 6220 64 86 - E-mail : [pbudiscak@itinaire-consulting.com](mailto:pbudiscak@itinaire-consulting.com)*

