

Fiche de Formation

Améliorer son organisation pour gagner en efficacité

Public

Toute personne souhaitant mieux s'organiser au travail

Finalité

Être en maîtrise de son organisation et de ses engagements.
Développer une grande efficacité professionnelle.

Modalités

Présentiel

Durée

14h présentiel

Améliorer son organisation pour gagner en efficacité

Boostez votre efficacité professionnelle

Comment optimiser son organisation afin de gagner en efficacité, mais aussi en tranquillité d'esprit ?

Découvrez les principales méthodes d'organisation et d'amélioration continue qui augmenteront votre efficacité professionnelle : gestion du temps et des priorités, outils d'organisation, méthodes de communication, délégation...

A l'issue de celle-ci, vous développerez une maîtrise de vos engagements professionnels, un quotidien apaisé, et une performance individuelle en augmentation régulière.

Objectifs Pédagogiques

- ✓ Comprendre les enjeux de l'organisation personnelle
- ✓ Maîtriser ses prises d'engagements
- ✓ Gérer son temps et ses priorités
- ✓ S'améliorer en continu
- ✓ Communiquer efficacement
- ✓ Optimiser le travail en groupe



EVALUATION DES OBJECTIFS

Diagnostic

PRESENTIEL

Théorie et pratique via exercices et simulations

EVALUATIONS EN COURS DE FORMATION

Simulation/QCM

ACCOMPAGNEMENT A L'APPLICATION

Entretien individuel avec votre formateur

+ RESSOURCES A DISPOSITION SUR LMS



PUBLIC

Toute personne souhaitant mieux s'organiser au travail



MODALITÉS

Présentiel



ORGANISATION

40% théorie
60% pratique



DURÉE

14h présentiel



PRÉ-REQUIS

Aucun



PROFIL DU FORMATEUR

Consultant-formateur expert en efficacité professionnelle

Contenu de la formation

JOURNÉE 01

Comprendre les enjeux de l'organisation personnelle

- ✓ Connaître les objectifs d'une meilleure organisation
- ✓ Différencier la maîtrise et la performance
- ✓ Comprendre l'influence du milieu professionnel sur les comportements

EXERCICE

Questionnaire sur les difficultés d'organisation

Maîtriser ses prises d'engagements

- ✓ Connaître les 4 piliers de l'engagement
- ✓ Clarifier la prise d'engagement
- ✓ Connaître les principaux conflits opérationnels
- ✓ Comprendre les principales stratégies de performance Tenir ses engagements et développer la confiance

EXERCICE

Atelier : Construire sa fiche d'engagements

EXERCICE

Simulations : Adapter son engagement quand les circonstances changent (contenus, délais, etc.)

Gérer son temps et ses priorités

- ✓ Changer sa vision des priorités
- ✓ Organiser sa semaine
- ✓ Organiser sa journée
- ✓ Prioriser ses tâches
- ✓ Outils clés pour s'organiser : planning personnel, plan d'action personnel, méthode de Pareto, actions directes et indirectes, délégation, Etc.

EXERCICE

Atelier : Lister et prioriser ses actions de la semaine.

EXERCICE

Atelier : Application de la méthode Pareto

Améliorer son organisation pour gagner en efficacité

JOURNÉE 02

S'améliorer en continu

- ✓ Comprendre le rôle central de l'amélioration continue
- ✓ Planifier l'amélioration continue
- ✓ Réaliser une auto-rétrospective
- ✓ Identifier les principaux sujets d'amélioration Apprendre à apprendre (fondamentaux)
- ✓ Accélérer l'apprentissage

EXERCICE

Atelier : Participer à une réunion d'amélioration continue et lister ses actions personnelles

EXERCICE

Atelier : Identifier les erreurs d'apprentissage

Communiquer efficacement

- ✓ Comprendre les principales erreurs de communication
- ✓ Prendre une posture collaborative
- ✓ Pratiquer le questionnement et l'écoute active
- ✓ Adapter son message pour motiver et renforcer l'engagement Savoir refuser sans conflit

EXERCICE

Simulations : Pratiquer le questionnement ouvert et remotiver un collègue.

Optimiser le travail en groupe

- ✓ Préparer ses interventions Animer une réunion efficace
- ✓ Définir un plan d'action partagé
- ✓ Apprendre à déléguer

EXERCICE

Simulation : Animer une réunion de résolution de problème, et définir un plan d'amélioration partagé.

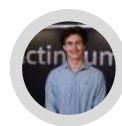
Une équipe à taille humaine

Un seul objectif : créer de la valeur par les compétences

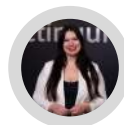
Le siège social de notre entreprise est à Paris mais nous avons également des bureaux sur Toulouse et Bordeaux.



FLORENT SCHMIDT
Directeur commercial



ARNAUD LAMPRE
Commercial
(alternant)



ANAIS DE CHAMPRIS
Assistante commerciale



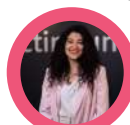
LIONEL RICHEFAL
Responsable commercial



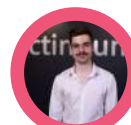
LAURE-MARIE COLOGON
Assistante commerciale



BARBARA EVRARD
Directrice de la performance
commerciale



LAURE-MARIE COLOGON
Assistante commerciale



VICTOR DUGAND
Commercial

Notre vision

Nos engagements

Organisme de (trans)formation par le développement des **compétences managériales**. Dans un **monde des révolutions** (digitales, durables etc.) et de la « **skill economy** », les collaborateurs sont **l'énergie des transformations**.

En corrélation avec notre identité, notre **engagement** est d'agir sur **3 dimensions** :

People

Exalter le savoir comportemental, relationnel et managérial



Project

Stimuler les aptitudes de management de projet (classique, agile...)



Planet

Cultiver les compétences d'innovation et de management durable



actinum et la formation

Les thématiques



Softskills



Management et Leadership



Management de projet



Agilité



RSE

PRINCE2[®]
FOUNDATION & PRACTITIONER



Grâce à des formations courtes (**BOOSTER**) et longues (**IMPACT**) certifiantes ainsi qu'une pédagogie d'entraînement.

Booster Upsilling

Formations Courtes

De 2 à 10 jours

Management, Softskills, Gestion de projet, Agilité, RSE



Impact Reskilling

Formations longues

Pour des dispositifs sur-mesure et/ou certifiants afin de soutenir les objectifs de formation



Une Pédagogie d'entraînement Haut Niveau

P

Préparation (individuelle)

En amont de la formation via notre plate-forme de formation

L'auto-diagnostic ou l'auto-positionnement individuel qui est une approche qui permet au manager de se situer à l'instant T dans ses pratiques managériales



E

Entraînement (collectif)

Un dispositif formatif alternant théorie et pratique basée sur de l'échange entre pairs et des situation professionnelles vécues par les participants dans leur contexte opérationnel

Collectivement, vous allez vous entraîner via des mises en situation au plus proche de votre réalité professionnelle, avec l'apport d'outils et de contenus pédagogiques.

P

Performance (individuelle et collective)

Ancrage individuel et collectif par la pratique gamifiée et accompagnée par le formateur

Analyse du « match » : retours d'expériences, échanges entre pairs (sur les points forts et axes d'amélioration) facilités par un atelier (apports théoriques complémentaires).

S

Satisfaction

Validation des acquis de la formation et Retour sur investissement

Mesure de la progression de la montée en compétences et des nouveaux comportements observables de chaque manager et collectivement du socle managérial.



Quelques chiffres

sur notre activité

3.3M€

De CA en 2021

+4000

formés en
2021

+140

consultants
formateurs

+500

sessions par
an

+20k

utilisateurs de
notre plateforme

+50%

de formations
en distanciel

+50%

de nos actions
en région



Valeurs

Engagement
Sens du résultat
Sens commun
Réalisation de soi
Simplicité

Secteur

Conseil
Informatique
Banque
Assurance
IT
etc..

Public

Dirigeants
Responsables
Managers
Managers en devenir
etc..

Financement

ACN Opcos
Pôle Emploi
FNE Formation
CPF
Direct

actinum 

Organisme de (trans)formation

Retrouvez toutes
nos formations sur

actinum.com/formations

01 42 89 97 83
contact@actinum.com
actinum.com
Numéro SIRET (siège) : 518 573 456 00069

