

ACCOMPAGNEMENTS DLA 2019

LES ACCOMPAGNEMENTS COLLECTIFS SONT **UNE DES FORMES DE PROFESSIONNALISATION** DES DIRIGEANTS ET DES EQUIPES DES STRUCTURES D'UTILITE SOCIALE. ILS SE DISTINGUENT DE LA FORMATION PAR LEUR CARACTERE OPERATIONNEL FONDE SUR LE **PARTAGE DES SITUATIONS CONCRETES VECUES PAR LES DIRIGEANTS ET LES EQUIPES LORS DE TEMPS COLLECTIFS ANIMES PAR DES CONSULTANTS.**

LES PARTICIPANTS **INSCRITS S'ENGAGENT_A VENIR A L'ENSEMBLE DES JOURNEES** PRECONNISEES PAR LE DLA ET A TRANSMETTRE LES ELEMENTS ABORDES EN COLLECTIF AUX PARTIES PRENANTES CONCERNEES.

LES COUTS DE MISE EN ŒUVRE DES ACCOMPAGNEMENTS SONT INTEGRALEMENT PRIS EN CHARGE PAR LES FINANCEURS DU DLA ET DONC GRATUITS POUR LES STRUCTURES.

LES PLACES SONT LIMITEES ET LES INSCRIPTIONS REQUISES !

*Pour vous inscrire suivez les liens ! (ctrl + clic)
@ agiraud@esia.org ou cmoreau@esia.org*

PARCOURS SOCLE : #Stratégie de développement #Gouvernance #Outils de Pilotage

Stratégie de développement - processus d'élaboration & gestion de projet

5 jours : Session 1. Mai / Juin -
Session 2. Oct / nov -

- Outiller la dynamique
- Définir les grands axes de développement stratégique
- Clarifier la stratégie et les enjeux de la structure
- Adopter une méthodologie de gestion de projet
- Mettre en place les outils de prévision pour anticiper les conséquences organisationnelles et financières de ces évolutions

Session 1 : **MANIFESTATION D'INTERET !**

Session 2 : **MANIFESTATION D'INTERET !**

Gouvernance

4,5 jours - mai / juin

- Identifier et se situer au sein du système de gouvernance propre à son organisation : décrypter les dynamiques de force qui la soutiennent (pouvoirs et contre-pouvoir)
- Replacer son système de gouvernance dans un contexte en évolution
- Adopter une posture de pilotage adaptée aux changements et aux mutations en cours
- Se doter de leviers de régulations des tensions relationnelles
- Approcher les nouvelles formes de gouvernance (sociocratie, holocratie...)

MANIFESTATION D'INTERET !

Outils de Pilotage

4 jours : Session 1 Mars/ avril complet -
Session 2 Sept/ oct

- Être en capacité de juger des marges de manoeuvre disponibles pour développer ses actions
- Mieux traduire économiquement ses activités, et créer des outils d'aide au pilotage et à la décision.
- Communiquer clairement sur ses réalisations sur un plan économique (notamment auprès des financeurs publics et privés).
- Adopter une démarche prévisionnelle.
- Adopter une posture d'entrepreneur de l'ESS.
- Réaliser des outils de pilotage directement issus des logiciels comptables

Inscription ici !

CYCLE Stratégie Commerciale #Définir son positionnement# Engager la dynamique # Juin - octobre 2019 (durée du parcours en cours de définition)

Définir une stratégie et un positionnement commercial

- ✓ Construire sa démarche sous l'angle de la valeur ajoutée
- ✓ Analyser l'environnement concurrentiel et partenarial
- ✓ Associer ses parties prenantes
- ✓ Caractériser les cibles
- ✓ Définir son discours commercial
- ✓ Organiser sa démarche de prospection sous forme de tableau de bord

Accompagner les équipes et porter le changement

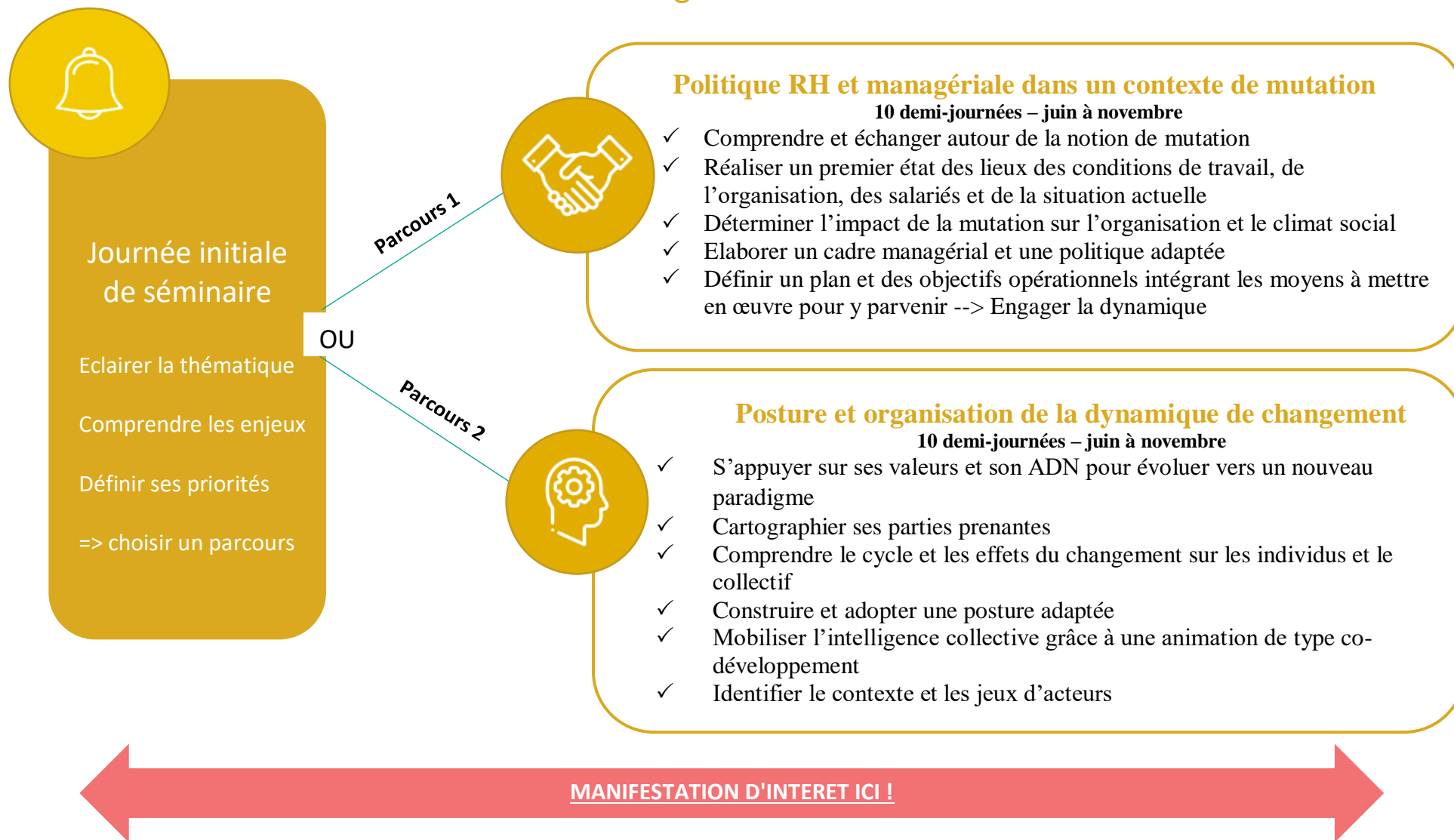
- ✓ Comprendre les enjeux de la posture commerciale
- ✓ Accompagner les équipes à s'engager dans une démarche de valorisation de la valeur ajoutée
- ✓ Déconstruire les représentations collectives en mobilisant l'intelligence collective
- ✓ Identifier les freins culturels, collectifs ou/et individuels
- ✓ Définir les leviers de transformation
- ✓ Déterminer un plan d'actions collectif

Se mettre en situation, expérimenter, engager la dynamique

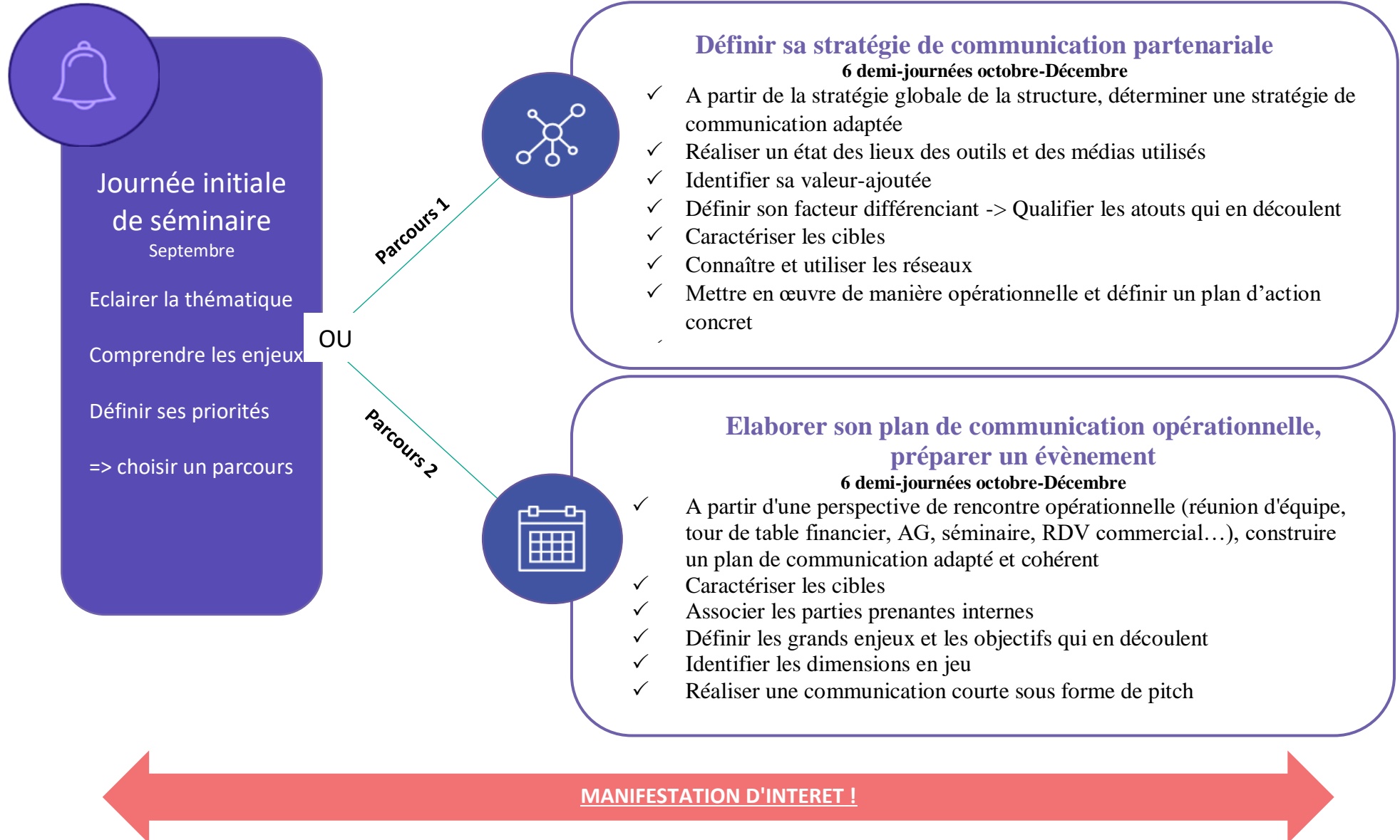
- ✓ Au cours d'un ou plusieurs évènements, se mettre en situation de « vente » auprès d'un « Jury »
- ✓ Participer à des temps d'expérimentation concrets et opérationnels pour accompagner le changement des pratiques internes et mesurer les effets de la posture client (gestion des échecs, réajustement, importance du suivi d'un plan d'actions réguliers...)

MANIFESTATION D'INTERET ICI !

CYCLE RH « Accompagner le changement » #posture & organisation du changement#politique RH et organisation



CYCLE COMMUNICATION # Stratégie de communication # Communication opérationnelle



GESTION DU SENS #PROCESSUS DE DECISION # INTELLIGENCE COLLECTIVE AU SERVICE DU PROJET

La Gestion du sens comme clé d'adaptation au changement 4 Jours

Novembre-Décembre

- Mettre, ou remettre du lien entre les structures associatives, les outils de gestion dont elles se dotent, les liens et les échanges qu'elles produisent en interne et en externe et qui reflètent leur identité et leur culture.
- Mieux comprendre comment les structures se perçoivent, se construisent et évoluent sous l'effet de la double injonction économique et projet.
- Identifier en collectif des leviers d'action et des axes d'amélioration de la gestion du sens et de l'engagement au sein des structures.

MANIFESTATION D'INTERET !

Adapter ses processus de décisions collectives aux enjeux 2,5 jours

Juin-juillet

- Faire un état des lieux des usages et des pratiques internes en matière de prise de décision
- Relever les enjeux à court et moyen terme
- Traduire ces enjeux en décisions à prendre et les planifier
- Identifier les différents niveaux en jeu et déterminer les parties prenantes à mobiliser (instances de gouvernance, COPIL...)
- Construire des processus de décisions adaptés
- Aborder et expérimenter les outils de concertation et de prises de décisions

MANIFESTATION D'INTERET !

Intelligence collective au service du développement

5 jours

octobre- Décembre

- Appréhender le degré de partage, de cohérence et d'intensité du triptyque « vision, mission, valeurs »
- Apprécier le degré d'articulation entre changement planifié (stratégie descendante) et changement émergent (stratégie montante)
- Aménager les conditions d'un meilleur dialogue stratégique : Dialogue de vision et dialogue de mission.
- Intégrer les principes clefs des organisations en cercle et des dynamiques de groupes
- Redéployer les dynamiques d'action existantes en mobilisant les ressorts de l'intelligence collective dans l'organisation

MANIFESTATION D'INTERET