



BELIER
ASSOCIES

Formation management de terrain

**4 Jours d'entraînement pour
manager l'amélioration continue
au quotidien**

*"Vous êtes payés non pas pour produire des pièces
mais pour améliorer le processus qui produit des
pièces"*

Un constat

- **Les organisations industrielles en Europe évoluent fortement pour garder leur compétitivité. Pour cela elles demandent aux managers de terrain d'avoir un nouveau rôle avec plus d'autonomie, plus de polyvalence et plus de responsabilités.**
- **Les managers de terrains sont confrontés à des équipes qui demandent des formes de management et de communication nouvelle : relation à l'autorité, emplois précaires, ...**
- **Les managers de terrains sont souvent de très bon techniciens. Ce qui leur a permis d'évoluer. Ils comprennent vite les techniques nouvelles (Kanban, 5S, ...) Mais ils n'ont pas les outils de management pour les faire appliquer durablement. Ils savent « faire » mais ils ne savent pas « faire faire »**
- **En première ligne, ils sont mis en difficultés, souvent stressés, parfois regrettent et voire même demandent à revenir dans un poste d'opérateur.**

Objectif de la formation

- Pour les **managers de terrain** une formation à vivre comme un **entraînement** pour les mettre en condition d'accomplir efficacement et sereinement leur rôle, basée sur les principes de **l'amélioration continue**
- Pour l'entreprise, créer **un standard de management terrain** garantissant **la qualité et la reproductibilité des produits**, quelques soient les changements d'équipe, les aléas, les nouveaux arrivants

La méthode pédagogique

- **PERENNISER** les acquis avec plusieurs journées espacées de 3 à 4 semaines pour mettre en application entre chaque journée et une séance de synthèse 6 mois après la fin pour faire une « piqûre de rappel »
- **IMPLIQUER** les participants à chaque journée par la restitution des résultats obtenus, des difficultés rencontrées, le travail de préparation avant les journées et les exercices concrets durant les formations (jeu de rôles, quizz, vidéo)
- **GARANTIR** l'application par un engagement préalable à la formation du responsable sur les principes de management et du collaborateur sur des points concrets d'amélioration
- **ECHANGER** son expérience avec d'autres managers de terrain et pouvoir s'exprimer librement sur les difficultés rencontrées
- **PERSONNALISER** en donnant à chaque participants la possibilité d'avoir un accompagnement particulier durant les journées de formation et par téléphone entre les journées.

4 journées sur 6 mois

1^{er}
jour

- L'évolution de l'industrie
- La nécessité du changement
- Le rôle du manager de terrain
- L'Amélioration continue et les standards

2nd
jour

- Former ses collaborateurs
- Evaluer et gérer les compétences
- Management visuel
- Indicateurs et objectifs
- Savoir déléguer

3^{ème}
jour

- Remonter clairement les problèmes
- Rechercher les solutions avec son équipe
- Engager son équipe dans l'action
- Savoir faire une mise au point
- Obtenir des moyens d'action

4^{ème} jour

Retour sur la mise en pratique et travail sur les points à approfondir

BOITE A OUTILS

- La présentation orale
- Le PDCA
- Les priorités d'action
- La communication
- La grille de polyvalence
- L'information
- Le management visuel
- Les indicateurs
- Réunion quotidienne
- L'engagement
- 5 pourquoi
- Gestion des critiques
- La help chain
- La mise au point
- L'adhésion, la décision

Déroulement des journées

Préparation

A faire avant la journée

9h00 – 10h30

- Tour de table (attentes et mise en pratique)
- Formation sur un outil de management

10h45 – 12h15

- Mise en pratique par les participants
- Complément d'explication

13h30 – 15h00

- Entraînement à la présentation orale
- Formation sur un outil de management

15h15 – 16h45

- Mise en pratique par les participants
- Complément d'explication

16h45 - 17h00

- Préparation de la prochaine journée
- *Prendre 1 engagement personnel d'amélioration*

Support de formation

- **Un carnet de suivi de son plan d'amélioration personnelle**
- **Un classeur avec des fiches sur les outils**
- **Un diplôme remis aux participants en fin de formation**

L'organisation

- **Lieu :**
 - **Lyon : proximité de la gare de la Part Dieu**
- **Conditions commerciales :**
 - **4 x 550 € = 2200 € HT facturée à chaque journée (repas midi compris, déplacement à la charge participants)**

Bulletin d'inscription

PARTICIPANT

Nom :

Prénom :

Fonction :

Tel : Mail :

ENTREPRISE

Raison sociale :

Adresse:

Code postal Ville

Nom du responsable formation :

Tel : Mail :

Date de la formation choisie :

À renvoyer à Pierre-Henri Hartmann

[ph.hartmann](mailto:ph.hartmann@belierassocies.fr)

[@ belierassocies.fr](mailto:ph.hartmann@belierassocies.fr)

Fax : 04 78 35 60 59