

Syra Conseil

Changez votre niveau de performance

Renforcez les compétences
de vos équipes

Des parcours adaptés à vos besoins
et à la taille de votre entreprise.

NOTRE VISION DE LA PERFORMANCE



EST UNE AFFAIRE D'EQUIPE



N'EST PAS UNE AFFAIRE DE CONSULTANTS EXTERIEURS



SE TRAVAILLE AU QUOTIDIEN SUR LE TERRAIN



NE SE "DECRETE" PAS EN REUNION



EST SUIVIE PAR DES INDICATEURS SIMPLES



NE S'EXAMINE PAS A POSTERIORI



EST VISIBLE ET CONNUE A TOUS LES NIVEAUX DE L'ENTREPRISE (CULTURE PERFORMANCE)



NE CONCERNE PAS QUE LA PRODUCTION



FAIT L'OBJET D'UN PLAN DE PROGRES STRUCTURE A PLUSIEURS ANNEES



NE SE TRAVAILLE PAS DE MANIERE PONCTUELLE ET DESORGANISEE

REVENUE
OPERATIONS
MARKETING
SUCCESS
MANAGEMENT
ANALYSIS

PRÉSENTATION DE SYRACONSEIL

SYRACONSEIL, spécialiste du Conseil et de l'Action-Formation en organisation et méthodes industrielles, à vos côtés pour vous accompagner vers le succès de vos projets.

René Albert IBANEZ, son gérant, certifié Consultant Formateur Confirmé ICPF & PSI est entouré d'un réseau de consultants-formateurs, tous professionnels chevronnés, issus majoritairement de l'industrie, à votre écoute pour bien identifier vos besoins, vous guider dans le choix de la prestation la plus adaptée à votre entreprise et vous accompagner vers l'amélioration de votre performance.

Des problématiques de performance : Chaque entreprise y est confrontée quotidiennement !

...pour autant elle doit s'adapter aux exigences grandissantes des clients, faire face à la concurrence, maintenir les critères de rentabilité, accroître la productivité, améliorer la qualité interne et externe, gagner de nouveaux clients, répondre à de nouvelles opportunités de marché... En un mot, tout faire pour rester compétitif !

Chaque entreprise est unique : plus que des mots...

...chez Syraconseil nous l'avons bien compris. Nous vous proposons une offre exclusive et personnalisée. Parce que notre démarche est toujours orientée Client, à ce titre, nous avons mis au point un service dédié aux entreprises, en quelque sorte un guichet unique adapté à vos besoins et votre réalité d'entreprise et ce, pour réussir vos projets d'amélioration de performance commerciale, opérationnelle et managériale. Nous adaptons notre approche tant auprès du dirigeant que de ses équipes avec des outils éprouvés.

C'est ce qui nous distingue de la concurrence et est tant apprécié de nos clients qui se traduit par un véritable sens de l'engagement.

Notre vocation : Faire un succès la réussite de votre entreprise.

Nos valeurs : bienveillance, intégrité, passion, discrétion, disponibilité... et toujours le petit plus dans l'accompagnement !

Les taux de satisfaction indiqués dans ce catalogue sont issus des évaluations à chaud réalisées auprès des participants à l'issue des formations. L'actualisation est réalisée une fois par an.

Date de mise à jour : 6 Février 2024



15
années d'expérience
15 ans
d'expérience
au service des
Entreprises



+ de 200
stagiaires formés
/ an



4,7/5
moyenne des
évaluations à chaud
de nos prestations
(Année 2021)

STRATÉGIE
MARKETING
SUCCESS
MANAGEMENT
ANALYSIS

Contact :
René IBANEZ : Tél. 07 60 42 84 50 - Email : ra.ibanez@syracconseil.fr
Email : contact@syracconseil.fr

Nos FORMATIONS

BOX 1

EXCELLENCE OPERATIONNELLE

(P6 à 16)

EO-1	Culture de l'amélioration continue
EO-2	Mise en place de la méthode 5S
EO-3	Cartographier les flux de valeur : VSM
EO-4	Management visuel
EO-5	Améliorer en permanence avec les 8D
EO-6	Méthode structurée de résolution de problèmes
EO-7	Changement rapide d'outils : SMED
EO-8	Méthode A3

BOX 2

DEVELOPPEMENT PERSONNEL

(P17 à 21)

DP-1	Développer un leadership positif
DP-2	Manager de proximité
DP-3	Optimiser son temps et gérer ses priorités
DP-4	Conduire efficacement une réunion

BOX 3

DEVELOPPEMENT DES OPERATEURS

(P22 à 25)

DO-1	Les 7 gaspillages : Que puis-je faire ?
DO-2	Le 1/4 d'heure Sécurité
DO-3	Comprendre et calculer les indicateurs de performance

BOX 4

FIABILISER VOS EQUIPEMENTS

(P26 à 29)

FE-1	TRS : Taux de Rendement Synthétique
FE-2	Mettre en place l'auto-maintenance
FE-3	MSP / SPC : maîtrise statistique des procédés

BOX 5

DEVELOPPEMENT / INNOVATION / CONCEPTION

(P30 à 31)

DIC-1	Piloter son service de développement par l'OBEYA
-------	--

BOX 6

GESTION DE LA SUPPLY CHAIN

(P32 à 33)

GSC-1	Gestion des stocks et des appros
-------	----------------------------------

NOS MODES D'INTERVENTION

Toutes les formations présentées dans ce catalogue sont dispensées principalement en intra-entreprise. Cependant, en fonction de la demande, nous organisons des ouvertures en inter-entreprise sur certains modules. Les tarifs indiqués ne concernent que les formations en inter-entreprises. Pour celles en intra, nous consulter.

En Intra-Entreprise : Nous organisons des formations spécifiquement pour vos équipes, dans vos locaux. En fonction de votre projet et de l'évolution de votre entreprise, nous pouvons identifier ensemble les formations du catalogue dont vous avez besoin et répondre au mieux aux objectifs que vous souhaitez atteindre. Mieux vous conseiller dans l'élaboration de votre plan de formation, c'est notre métier, avec une personnalisation des programmes sur-mesure aux nombreuses options : choix des dates et lieu, intégration de contenus dédiés, choix du formateur, formules d'accompagnement...

Ce que nous apportons, c'est le juste essentiel pour améliorer les compétences de vos salariés et préparer vos équipes aux enjeux d'aujourd'hui et de demain. Nous vous conseillons toutefois de vous faire accompagner dans la mise en œuvre des programmes que vous aurez suivis afin d'obtenir un impact maximal.

En Inter-Entreprise : pour répondre aux besoins individuels de vos collaborateurs. Ces formations inter-entreprises réunissent des salariés d'entreprises différentes sur un même thème. La diversité des entreprises dans lesquelles ils travaillent favorise les échanges et la découverte de nouvelles pratiques.

Syraconseil est un organisme de formation enregistré sous le N°26 71 01900 71 auprès du Préfet de la région Bourgogne Franche-Comté.

Notre organisme est certifié QUALIOPi depuis le 17 juillet 2020. Le certificat est disponible sur demande.



Pour toutes vos formations, faites-vous aider,
gagnez du temps, n'en perdez plus !

Contact :

René IBANEZ : Tél. 07 60 42 84 50 - Email : ra.ibanez@syracconseil.fr

BOX 1

EXCELLENCE OPERATIONNELLE

EO-1	Culture de l'amélioration continue
EO-2	Mise en place de la méthode 5S
EO-3	Cartographier les flux de valeur : VSM
EO-4	Management visuel
EO-5	Améliorer en permanence avec les 8D
EO-6	Méthode structurée de résolution de problèmes
EO-7	Changement rapide d'outils : SMED
EO-8	Méthode A3

ANALYSIS
OPERATIONS
MARKETING
SUCCESS
MANAGEMENT
ANALYSIS

EO-1

Culture de l'amélioration continue

Contenu de la formation

PHILOSOPHIE DE L'AMELIORATION CONTINUE

- Définition de l'amélioration continue (KAIZEN)
- Attitude et principes
- Maintenir (SDCA) et progresser (PDCA)
- Amélioration continue et Lean management
- Les gaspillages
- Valeur Ajoutée et Non-Valeur Ajoutée

PRATIQUE DE L'AMELIORATION CONTINUE

- Identifier les chantiers d'amélioration ciblée
- Prioriser les chantiers et les exprimer clairement
- La feuille de route de l'amélioration continue

Tarif (inter)
600 € HT



Durée : 1 jour (7 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Appliquer les principes fondamentaux de l'amélioration continue
- Repérer les sources de gaspillage
- Identifier les chantiers d'amélioration ciblée
- Construire une feuille de route

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Exercices pratiques sur le terrain et en salle

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates

Formation de préférence en intra
Nous contacter



4,6/5 : Taux de satisfaction de nos clients pour cette formation
(Actualisation au 6/02/2024)

STRATEGY
MARKETING
SUCCESS
MANAGEMENT
ANALYSIS

Contenu de la formation

PRINCIPES GENERAUX DU 5S

- Contexte de l'entreprise
- Objectifs du 5S
- Définition du 5S

METHODOLOGIE : LES ETAPES DU 5S

- Seiri: Oter l'inutile
- Seiton : Ranger
- Seiso : Décraquer pour Détecter les anomalies
- Seiketsu : Rendre évident
- Shitsuke : Etre discipliné

MISE EN ŒUVRE DE LA METHODE

- Choisir un secteur pilote
- Créer le groupe de travail
- Facteurs clé de succès et erreurs à éviter
- Mettre en œuvre les actions sur le terrain
- Communiquer
- Préparer le déploiement

L'AUDIT 5S

- Contenu de l'audit
- Organisation de l'audit

Tarif (inter)
600 € HT



Durée : 1 jour (7 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Mettre en oeuvre et déployer sur le terrain les étapes du 5S
- Pratiquer les audits 5S pour ancrer la démarche
- Utiliser le 5S comme outil d'animation des équipes

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Exercices pratiques
- Vidéo

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances
- Construction d'un audit 5S

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates

Formation de préférence en intra
Nous contacter



4,7/5 : Taux de satisfaction de nos clients pour cette formation
(Actualisation au 6/02/2024)

EO-3

Cartographier les flux de valeur : VSM

Contenu de la formation

INTRODUCTION A LA VSM

- Définition
- Origine
- Notions de valeur ajoutée et de flux
- Objectifs de la VSM
- Champs d'application

MÉTHODOLOGIE : LES 5 ÉTAPES DE CONSTRUCTION

- Choix de la famille de produits
- VSM actuelle
 - Dessin de la carte actuelle
 - Ligne de temps : Temps de cycle, Lead Time et Temps de VA
 - Efficacité du processus
- Analyse
 - Takt Time et équilibrage
 - Outils d'analyse
- VSM future
 - Dessin de la future carte
 - Les 7 principes de performance
 - Calcul des indicateurs
- Plan de travail et implantation
 - Définir et mettre en oeuvre le plan d'actions

Tarif (inter)
1150 € HT



Durée : 2 jours (14 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Visualiser les flux de création de valeur d'un processus existant
- Identifier les sources de potentiel
- Elaborer un processus plus performant
- Identifier les chantiers d'amélioration ciblée
- Etablir un plan d'amélioration continue

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Exercices pratiques
- Etude de cas

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances
- Réalisation de deux VSM

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis si ce n'est d'avoir un minimum d'expérience en matière de qualité (6 mois)

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates

Formation de préférence en intra
Nous contacter



4,4/5 : Taux de satisfaction de nos clients pour cette formation
(Actualisation au 6/02/2024)

Contenu de la formation

IMPACT VISUEL ET EFFICACITE

RAPPELS SUR LES PILIERS LEAN ET L'IMPORTANCE DE LA LOGIQUE GEMBA

EXEMPLES DE MISE EN EVIDENCE VISUELLE

- Introduire les concepts de pilotage de ligne, performance terrain
- Mettre en avant les notions : avance / retard sur l'activité, respect des plannings et des échéances...

OBJECTIFS ET CONDITIONS DE SUCCES DE L'ANIMATION A L'INTERVALLE COURT (AIC)

- Manager la performance à intervalle court : animer l'activité, la performance, et le progrès de l'équipe au quotidien

L'APPROPRIATION PAR CHACUN : PASSER DE SPECTATEUR A ACTEUR DE LA PERFORMANCE

LES NIVEAUX D'APPLICATION ET ACTEURS DE L'AIC

- Faire participer les secteurs opérationnels
- Associer les services supports
- Les acteurs de l'AIC : Rôle et Responsabilités

LES PRINCIPES DE BASE DE L'AIC (Animation à Intervalles Courts)

- Connaître et partager le niveau de performance
- Réagir rapidement
- Mener l'étude sur place avec les opérateurs concernés
- Examiner les éléments concrets disponibles (données factuelles)
- Utiliser un raisonnement logique
- Suivre les actions d'amélioration sur le terrain
- Communiquer les délais, les avancées, les progrès
- Mise en œuvre de la méthode :
 - Contenu du panneau, les vecteurs de communication
 - Indicateurs (logique SQCD, en lien avec la démarche "KPI" de l'entreprise)
- Rappeler les principes clés de communication et d'animation.

LES RITUELS D'ANIMATION

- Définir le rôle de chaque collaborateur ou utilisateur, rôle du chef d'équipe ou leader AIC
- Constituer les équipes de traitement des problèmes
- Saisir régulièrement les anomalies dans tous les services
- Vérifier les problèmes soulevés
- Faire des points pour prioriser les actions et déclencher une étude détaillée si nécessaire
- Organiser une réunion hebdomadaire pour l'examen des problèmes non résolus
- Etablir le lien avec les clients / fournisseurs internes du service
- Remplir les conditions de pérennisation

Tarif (inter)
1150 € HT

EO-4

Management visuel



Durée : 2 jours (14 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre l'intérêt et le fonctionnement du management visuel
- Transmettre des résultats et des informations au moyen d'éléments visuels
- Définir et sélectionner les indicateurs utiles au pilotage de votre secteur
- Faciliter l'animation de performance autour du tableau de management visuel.

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Exercices pratiques
- Photos

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances
- Construction d'un tableau de bord
- Animation d'un rituel

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis si ce n'est d'avoir un minimum d'expérience en matière de management (6 mois)

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates

Formation de préférence en intra

Nous contacter



4,7/5 : Taux de satisfaction de nos clients pour cette formation
(Actualisation au 6/02/2024)

OPRE
MARKETING
SUCCESS
MANAGEMENT
ANALYSIS

Contenu de la formation

PRESENTATION DE LA METHODE

- Rappeler les principes du PDCA
- Définir les objectifs
- Connaître les 8 actions à réaliser
- Utiliser le vocabulaire spécifique

CONSTITUER UNE EQUIPE PLURIDISCIPLINAIRE

- Utiliser une approche pluridisciplinaire
- Identifier le problème
- Constituer l'équipe 8D

DECRIRE LE PROBLEME

- Utiliser le QOQCCP
- Les 5 Pourquoi / diagramme d'Hishikawa
- Enjeux et contraintes

IDENTIFIER LES ACTIONS IMMEDIATES OU CONTENIR LE PROBLEME

- Déterminer les actions correctives immédiates
- Mesurer l'efficacité du plan d'actions immédiat

DETERMINER LES VRAIES CAUSES

- Identifier et tester les causes potentielles
- Retenir les causes assignables
- Déterminer les actions correctives

DETERMINER LES ACTIONS CORRECTIVES PERMANENTES

- Revoir la constitution de l'équipe
- Tester les actions correctives / autres effets néfastes
- Définir des critères de sélection

METTRE EN ŒUVRE LE PLAN D'ACTIONS CORRECTIVES PERMANENTES

- Planifier la mise en œuvre des meilleures actions correctives
- Mettre en œuvre la planification
- Déterminer la méthode de suivi
- Eliminer les actions immédiates

EVITER LA REAPPARITION DU PROBLEME

- Modifier les standards et documents
- Identifier les actions préventives pour les systèmes ou processus similaires

FELICITER L'EQUIPE

- Reconnaître les efforts de l'équipe
- Capitaliser le savoir acquis
- Partager les informations avec les équipes terrain et le management
- Lien avec le client externe

Tarif (inter)
1150 € HT

EO-5

Améliorer en permanence avec les 8D



Durée : 2 jours (14 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Utiliser une méthode efficace pour l'analyse des non-conformités
- Conduire une analyse systématique relative à l'importance du problème
- Travailler en équipe pluridisciplinaire
- Savoir "protéger" le client
- Améliorer en profondeur par une démarche complète

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Exercices pratiques

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances
- Application à un cas pratique

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis si ce n'est d'avoir un minimum d'expérience en matière de qualité (6 mois)

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates

Formation de préférence en intra

Nous contacter



4,6/5 : Taux de satisfaction de nos clients pour cette formation
(Actualisation au 6/02/2024)

RESEARCH
OPERATIONS
MARKETING
SUCCESS
MANAGEMENT
ANALYSIS

Contenu de la formation

INTRODUCTION

- Qu'est-ce qu'un problème?
- Qualités humaines à cultiver
- Comportements face aux problèmes

LES 7 OUTILS PRINCIPAUX POUR RESOUDRE UN PROBLEME

- Le brainstorming
- Le vote pondéré
- Le QQQCCP (Quoi, Qui, Où, Quand, Comment, Combien, Pourquoi)
- L'histogramme
- Le diagramme de Pareto
- Les 5 P
- Le diagramme causes-effets (Ishikawa)

METHODOLOGIE DE RESOLUTION DE PROBLEMES (PDCA)

- Choix du problème
- Analyse du problème
- Recherche des causes racines
- Recherche de solutions
- Choix de la meilleure solution
- Formalisation des actions à mener dans un plan d'actions
- Planification des actions
- Mise en œuvre de la solution choisie
- Suivre l'efficacité des actions à chaud et à froid
- Standardiser la solution
- Capitaliser l'expérience du groupe

Tarif (inter)
1150 € HT

FORMALISER AVEC LE A3

- L'outil A3



Durée : 2 jours (14 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Utiliser les principaux outils associés à la méthode de résolution de problèmes
- Appliquer la méthode étape par étape
- Formaliser la démarche à l'aide du A3

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Exercices pratiques

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances
- Elaboration d'un A3

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates

Formation de préférence en intra
Nous contacter



4,8/5

: Taux de satisfaction de nos clients pour cette formation
(Actualisation au 6/02/2024)

EO-7

Changement rapide d'outils : SMED

Contenu de la formation

OUVERTURE DE CHANTIER

- Objectifs du SMED
- Charte du projet
- Tenir compte des contraintes de production
- Passage du stade des grandes séries aux plus petites séries
- Pilotage au plus juste- Le SMED dans un contexte LEAN
- Les enjeux du changement de série

LA METHODOLOGIE SMED

- Relevé des opérations initiales
- Identification des opérations internes et externes
- Séparation des opérations
- Externalisation des opérations internes
- Amélioration des opérations internes et externes
- Capitalisation
 - Standardisation
 - Chiffrage des gains

MISE EN ŒUVRE DU SMED

- Mise en place du panneau de pilotage du chantier
- Choisir la nature de l'étude
- Former les pilotes
- Informer l'ensemble du personnel
- Observer et mesurer les situations
- Etudier les solutions d'amélioration
- Engager les actions
- Contrôler et présenter les résultats

Tarif (intra)
nous contacter



Durée : 5 jours (35 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Expliquer les principes du SMED
- Pratiquer le SMED sur le terrain
- Capitaliser les gains SMED en flexibilité et/ou capacité

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Application pratique sur un cas concret de l'entreprise

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances
- Elaboration d'un chantier SMED

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates
Formation uniquement en intra
Nous contacter



4,7/5 : Taux de satisfaction de nos clients pour cette formation
(Actualisation au 6/02/2024)

Contenu de la formation

INTRODUCTION

- Le A3 : outil majeur du système de management de la performance
- Pourquoi le A3 ?
- Facteurs clés de succès
- Définition : Le A3 : un outil de synthèse du traitement des problèmes
- Principes : Le A3 : un outil puissant d'apprentissage

METHODOLOGIE

- Identifier le chantier d'amélioration ciblée
- Rappeler le contexte
- Descrire de la situation actuelle
- Définir l'objectif "SMART"
- Analyser
- Définir le plan d'actions
- Mesurer les résultats
- Standardiser
- Capitaliser: faire le bilan
- Définir le "Reste à faire" et les actions futures

STRUCTURATION DE LA CULTURE DE L'AMELIORATION CONTINUE PAR LE A3

- Le A3 en lien avec le déploiement de la stratégie
- Enchaînement et organisation des A3
- Rôle du comité de pilotage
- Présentation d'un A3 : restitution et feedback

Tarif (inter)
1150 € HT



Durée : 2 jours (14 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Appliquer la méthode étape par étape
- Formaliser la démarche du A3
- Présenter un A3

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Application pratique sur un cas concret de l'entreprise

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances
- Elaboration et présentation d'un A3

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates

Formation de préférence en intra
Nous contacter



4,7/5 : Taux de satisfaction de nos clients pour cette formation
(Actualisation au 6/02/2024)

MANAGEMENT
SUCCEES
MANAGEMENT
ANALYSIS

BOX 2

DEVELOPPEMENT PERSONNEL

- DP-1 Développer un leadership positif
- DP-2 Manager de proximité
- DP-3 Optimiser son temps et gérer ses priorités
- DP-4 Conduire efficacement une réunion



Contenu de la formation

DEVELOPPER SON LEADERSHIP EN DEVELOPPANT SON AGILITE/ AGIR EN LIEN AVEC SON CONTEXTE, VISEE SYSTEMIQUE

- Etat des lieux : mon terrain de jeu et mes représentations en termes de leadership
- Développer ma bonne posture de leader pour fédérer et entraîner/ Ajuster mon positionnement et assoir ma légitimité
- Développer ma capacité d'anticipation

DEVELOPPER MON CHARISME ET MON LEADERSHIP POSITIF GRACE A MON INTELLIGENCE EMOTIONNELLE

- Mieux se connaître grâce à l'outil Process Communication
- Connaître son mode de fonctionnement, ses talents, ses ressources mobilisatrices
- Comprendre ses comportements sous stress et arriver à agir, « à reprendre la main »
- Savoir mieux gérer les comportements sous tension de mes interlocuteurs
- Vers plus de confiance en soi et en les autres.

DEVELOPPER MON IMPACT ET MON INFLUENCE/ COMPETENCES RELATIONNELLES

- La communication, facteur clé de succès pour assoir mon leadership positif
- Savoir être proactif face à une situation tendue

DEVELOPPER LA COOPERATION POUR UNE PERFORMANCE DURABLE / LEADERSHIP MOBILISATEUR

- Savoir m'adapter aux situations et aux personnes pour animer motiver et fédérer mon équipe
- Savoir développer la coopération avec les différents acteurs de mon système

Tarif (inter)
1150 € HT



Durée : 2 jours (14 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre mes représentations en termes de leadership
- Ajuster mon positionnement et faire mon travail
- Apprendre à faire grandir ses collaborateurs (faire faire plutôt que faire)
- Anticiper les situations de travail
- Mieux gérer mon intelligence émotionnelle
- Développer mes compétences relationnelles

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Exercices de mise en situation

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates

Formation de préférence en intra
Nous contacter



4,6/5

: Taux de satisfaction de nos clients pour cette formation
(Actualisation au 6/02/2024)

DP-2

Manager de proximité

Contenu de la formation

INCLUSION : POSER LE CADRE DE LA FORMATION

- Règles de groupe
- Favoriser une dynamique de groupe

LA COMMUNICATION, FACTEUR CLÉ DE SUCCÈS DU LEADER

- Les fondamentaux de la communication
- Verbal, non verbal, représentations...
- L'importance de l'écoute, de la reformulation
- Communiquer PPN
- Réflexion/ analyse : mon terrain de jeu en matière de communication (animation équipe, réunion, feedback, groupe projet...)
- Communiquer pour animer et motiver mon équipe :
 - Savoir-faire un feedback, donner des signes de reconnaissance
- Comprendre ce qui peut impacter ma communication

SAVOIR S'ADAPTER AUX SITUATIONS ET AUX PERSONNES POUR ANIMER MOTIVER ET FÉDÉRER MON ÉQUIPE

- Présentation outil management situationnel
- L'importance de responsabiliser mes collaborateurs, de déléguer
- Autres facteurs de motivation pour asseoir mon leadership
- Mise en situation : conduite d'un entretien

SAVOIR ÊTRE PROACTIF FACE À UNE SITUATION DE CONFLIT

- Qu'est-ce qu'un conflit ? Un désaccord ?
- Comment repérer les attitudes et positions génératrices de tensions ?
- Comment intervenir, comprendre et traiter ? SOFIA et les 4 JE

CLÔTURE DE LA FORMATION

- Feedback : les 3 A - appréciation, apprentissage, application
- Mon plan d'action pas à pas (SMART)

Tarif (inter)
1150 € HT



Durée : 2 jours (14 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Adopter une posture et un leadership ajustés au poste de leader
- Avoir une communication adaptée à son contexte
- Oser dire à bon escient
- Donner du feedback et à structurer ma prise de parole
- Mieux gérer les situations conflictuelles

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Exercices de mise en situation

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates

Formation de préférence en intra
Nous contacter



4,5/5 : Taux de satisfaction de nos clients pour cette formation
(Actualisation au 6/02/2024)

Contenu de la formation

INTRODUCTION

- Notre rapport au temps

DU TEMPS POUR EN FAIRE QUOI ?

- Les usages du temps

LES TÂCHES À ACCOMPLIR : COMMENT ÉVITER DE SE PRÉCIPITER DANS L'ACTION ?

- Notions de priorité, d'urgence et d'importance
- Matrice des priorités
- Astuces pour classer les tâches

LA DURÉE DES TÂCHES : COMMENT ÉVITER D'AVOIR UNE LISTE TROP LONGUE ?

- Astuces pour estimer la durée des tâches

LA JOURNÉE DE TRAVAIL : COMMENT RENDRE SA JOURNÉE PLUS EFFICACE ?

- Le carnet des tâches
- Les imprévus

SEMAINE ET MOIS : COMMENT AVOIR UNE VISION À MOYEN TERME ?

- L'agenda : son rôle
- Règle de vie d'un agenda : savoir l'utiliser

METHODE DE PREPARATION DE SA JOURNEE

SAVOIR PLANIFIER EFFICACEMENT SA SEMAINE

POUR ALLER PLUS LOIN DANS SA GESTION DU TEMPS

- Outil visuel
- Les contraintes et les freins
- Comment les surmonter pour être efficace ?

Tarif (inter)
600 € HT



Durée : 1 jour (7 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Utiliser les outils de gestion du temps
- Savoir organiser ses journées de travail
- Identifier les contraintes et les freins pour mieux gérer son temps

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Exercices de mise en situation réelle

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates

Formation de préférence en intra
Nous contacter



4,9/5 : Taux de satisfaction de nos clients pour cette formation
(Actualisation au 6/02/2024)

DP-4

Conduire efficacement une réunion

Contenu de la formation

PREPARER UNE REUNION – AVANT LA REUNION

- Identifier les divers types de réunions : information, résolution de problèmes, prise de décisions
- Programmer, planifier
- Clarifier l'objectif, l'ordre du jour, les priorités
- Gérer la logistique
- Utiliser des supports visuels

COMMUNIQUER EN GROUPE – PENDANT LA REUNION

- Connaître les règles de base de la communication et de la dynamique de groupe
- L'empathie, la capacité d'identification
- L'écoute active, les attitudes facilitatrices

PRENDRE LA PAROLE ET S’AFFIRMER

- Coordonner la posture, le regard, la gestuelle
- Prendre la parole et s'affirmer : ancrer sa parole, inscrire son message, impliquer son auditoire, convaincre
- Gérer le stress. Réguler ses rythmes internes

ANIMER UNE REUNION

- La réunion restreinte, la réunion multi-services
- Réaliser les quatre phases de la réunion : contracter, collecter, construire, synthétiser
- Les fonctions de l'animateur : faciliter, réguler, accompagner
- Maîtriser les techniques d'animation : le tour de table, les sous-groupes, le brainstorming, le débat, les synthèses
- Gérer son temps, maîtriser les dérives
- Résoudre les situations délicates, empêcher la création de clans, désamorcer les règlements de compte
- Gérer les réunions à distance

CONCLURE ET S’EVALUER – FIN DE REUNION

- Rédiger et diffuser le compte rendu
- Mettre en place un plan d'actions

Tarif (inter)
600 € HT



Durée : 2 jours (14 heures)



Nombre de participants : mini 4, maxi 8

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Rendre opérationnelles les réunions afin de favoriser la participation et l'engagement des participants
- Aboutir à des décisions pertinentes orientées vers l'action
- Préparer un sujet et l'exposer / l'animer devant un public

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Exercices de mise en situation réelle

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates

Formation de préférence en intra
Nous contacter

BOX 3

DEVELOPPEMENT DES OPERATEURS

- DO-1 Les 7 gaspillages : Que puis-je faire ?
- DO-2 Le 1/4 d'heure Sécurité
- DO-3 Comprendre et calculer les indicateurs de performance

BRANDS
OPERATIONS
MARKETING
SUCCESS
MANAGEMENT
ANALYSIS

DEVELOPPEMENT DES OPERATEURS

BOX 3

Les 7 gaspillages, que puis-je faire ?

DO-1

Contenu de la formation

QU'EST CE QU'UN GASPILLAGE ?

- Commenter le préalable essentiel : un état d'esprit
- Introduire l'approche du Lean

QUELS SONT LES 7 GASPILLAGES LES PLUS COURANTS ?

- Les attentes
- Les opérations / tâches inutiles
- Les mouvements inutiles
- Les transports et manutentions
- Les rebuts
- Les stocks
- Les productions excessives

EXERCICE PRATIQUE : A LA CHASSE AUX GASPILLAGES !

- Etablir la cartographie du mode opératoire de mon poste de travail (travail en groupe)
- Appliquer les règles de la simplification du travail
- Présenter et analyser les résultats

Tarif (intra)
nous contacter



Durée : 1 jour (7 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Connaître les sources de gaspillage sur le poste de travail
- Proposer des actions de réduction des gaspillages
- De se positionner dans une démarche "On Peut Toujours Améliorer"

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Chasse aux gaspillages sur le terrain
- Exercices de mise en situation

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates
Formation uniquement en intra
Nous contacter



4,5/5 : Taux de satisfaction de nos clients pour cette formation
(Actualisation au 6/02/2024)

INNOVATION
MANAGEMENT
ANALYSIS

Contenu de
la formation

INTRODUCTION

- Définition
- Contexte : La Sécurité dans l'entreprise

PRINCIPES

- Pourquoi le 1/4 d'heure Sécurité ?
- Les enjeux
- Principe de base
- Le petit +
- Organisation du 1/4 d'heure Sécurité

PRATIQUE DU 1/4 D'HEURE SECURITE

- Conseils pour préparer le rituel
- Conseils pour animer le rituel
- Le compte-rendu
- Tableau de bord et indicateurs

Tarif (inter)
600 € HT



Durée : 1 jour (7 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Préparer le 1/4 d'heure Sécurité
- Animer le 1/4 d'heure Sécurité
- Construire le tableau de bord Sécurité

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Exercices de mise en situation
- Construction du tableau de bord

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances
- Animation d'un rituel Sécurité

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates
Formation de préférence en intra
Nous contacter

DEVELOPPEMENT DES OPERATEURS

BOX 3

nouveau

Comprendre et calculer les indicateurs de performance

DO-3

Contenu de la formation

NOTIONS DE PERFORMANCE

- Qu'est-ce que la performance ?
- Pourquoi rechercher la performance ?
- Notions de Lean

LES INDICATEURS DE PRODUCTIVITE

- Connaître les concepts de productivité
- Identifier les sources de non productivité : Quelles sont-elles ?
- Reconnaître et maîtriser les 7 gaspillages
- Calculer la productivité de son poste

LES INDICATEURS QUALITE

- Rappeler le concept qualité
- Traiter les produits conformes / non-conformes
- Calculer la qualité de son poste

LES INDICATEURS MACHINE

- Comprendre les paramètres du TRS
- Agir après la lecture des paramètres enregistrés

Tarif (inter)
600 € HT



Durée : 1 jour (7 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les indicateurs
- Calculer les indicateurs
- Interpréter les indicateurs
- Identifier et évaluer les sources de progrès

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Exercices pratiques
- Construction d'un graphique de suivi

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances
- Exercices d'application

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates
Formation de préférence en intra
Nous contacter

PROCES
MARKETING
SUCCESS
MANAGEMENT
ANALYSIS

BOX 4

FIABILISER VOS EQUIPEMENTS

FE-1	TRS : Taux de Rendement Synthétique
FE-2	Mettre en place l'auto-maintenance
FE-3	MSP / SPC : maîtrise statistique des procédés

Contenu de la formation

INTRODUCTION

- Contexte d'entreprise
- TPM et TRS
- Définition
- Objectifs du TRS

DETAILS DU TRS

- Les 3 composantes du TRS
 - Disponibilité
 - Performance
 - Qualité
- Les 6 pertes majeures
- Comment calculer le TRS
 - Recueil des données
 - Exploitation des données
 - Les finesses du TRS

LES LEVIERS D'AMELIORATION

- Principe du PDCA
- Agir sur les composantes impactantes

QUE DIT LA NORME ?

- NF E 60-182

Tarif (inter)
600 € HT



Durée : 1 jour (7 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les indicateurs
- Calculer le TRS et ses composantes
- Interpréter les indicateurs
- Identifier les leviers de progrès

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Exercices pratiques

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances
- Exercice d'application

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates

Formation de préférence en intra
Nous contacter



4,8/5 : Taux de satisfaction de nos clients pour cette formation
(Actualisation au 6/02/2024)

PROCES
MARKETING
SUCCESS
MANAGEMENT
ANALYSIS

Contenu de la formation

PRESENTATION DE LA TPM

- Présenter les principes et objectifs de l'auto-maintenance
- Comprendre les étapes de la démarche
- Identifier les différents acteurs : rôle et responsabilités

PARTAGER LES EFFORTS DE MAINTENANCE

- Transférer des activités maintenance vers les opérationnels
- Décrire les niveaux de maintenance
- Séparer les tâches : entretien – maintenance – surveillance
- Améliorer la disponibilité des équipements

METTRE EN ŒUVRE L'AUTO-MAINTENANCE

- Sensibiliser la hiérarchie et les opérationnels
- Constituer le groupe de travail
- Mettre en place des systèmes d'alerte et des indicateurs
- Structurer les interventions

METTRE EN PLACE UNE STRATEGIE DE DETECTION ET D'AMELIORATION

- Etablir des standards visuels
- Repérer les points plus particulièrement critiques et mettre en place une observation périodique formalisée effectuée par la fabrication et la maintenance
- Etablir des documents de maintenance : gamme d'intervention et fiches auto-maintenance
- Tableau de bord de suivi : "Kamishibai"

COMPRENDRE ET ANALYSER LES DYSFONCTIONNEMENTS

- Analyser les causes de dysfonctionnements
- Appliquer les principes de traitement des problèmes à intervalle court
- Utiliser les outils de l'analyse : 5 Pourquoi
- Surveiller et écouter les signes annonciateurs d'anomalies

Tarif (intra)
nous consulter



Durée : 3 jours (21 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les principes de l'auto-maintenance
- Démarrer l'auto-maintenance
- Construire le tableau de bord "Kamishibai"

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Exercices pratiques sur le terrain

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances
- Construction du tableau de bord "Kamishibai"

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates

Formation de préférence en intra
Nous contacter



4,9/5 : Taux de satisfaction de nos clients pour cette formation
(Actualisation au 6/02/2024)

Contenu de la formation

QUALITE TOTALE ET MSP

- Découvrir le MSP et la démarche qualité
- Appréhender les changements de culture à l'origine de la MSP
- Connaître l'origine de la MSP
- Elaborer l'auto-contrôle

LA STATISTIQUE : OUTIL DE MESURE

- Faire des rappels statistiques
- Etablir la représentation graphique d'une distribution
- Utiliser les lois de répartition continues
- Calculer les paramètres d'une courbe de Gauss et pourcentages de pièces hors tolérances
- Calcul des % de pièces hors tolérances
- Connaître les formes d'une distribution

LES CONCEPTS DE LA MSP

- Classer les variables du procédé selon les « 5 M »
- Analyser les formes de dispersion
- Décrire le concept de capabilité
 - Définition
 - Cp et CpK (capabilité procédé)
 - Cm et CmK (capabilité machine)
- Surveiller et piloter un procédé par une carte de contrôle

LES CARTES DE CONTRÔLE

- Calculer les limites
- Différencier les cartes de contrôle
- Connaître l'efficacité des cartes de contrôle
- Utiliser les cartes de contrôle

Tarif (inter)
600 € HT



Durée : 1 jour (7 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Analyser et stabiliser le processus de fabrication
- Déterminer les capabilités machines et processus

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Exercices pratiques

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances
- Exercice d'application

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates

Formation de préférence en intra
Nous contacter



4,7/5 : Taux de satisfaction de nos clients pour cette formation
(Actualisation au 6/02/2024)

BOX 5

DEVELOPPER / INNOVER / CONCEVOIR

DIC-1

Piloter son service de développement par l'OBEYA



DEVELOPPER INNOVER / CONCEVOIR

BOX 5

DIC-1

Piloter son service de développement par l'Obeya

Contenu de la formation

DECOUVERTE DE LA CARTOGRAPHIE TFM (Time Function Mapping)

- Définition
- Contexte
- Objectifs
- Les gaspillages des processus de type office
- Méthodologie de mise en œuvre de la TFM

ELABORER LE PROCESSUS FUTUR IDEAL

- Définir l'état futur du processus de développement
- Notions de re-engineering (BPR)
- Construire sa feuille de route (roadmap)

CONSTRUIRE SON OBEYA PAS A PAS

- Découverte de l'Obeya
- Management visuel : les 7 éléments

ANIMER SON OBEYA

- "Stand-Up" meeting : principes généraux
- Points clé de succès
- Erreurs à éviter

Exercice pratique : démarrer l'animation à partir de cas réels.

Tarif (intra)
nous consulter

AMELIORER LE PROCESSUS DE DEVELOPPEMENT PAR L'OBEYA

- Identifier les chantiers d'amélioration ciblée
- Mener à bien un chantier d'amélioration ciblée



Durée : 3 à 5 jours (21 à 35 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Savoir élaborer une cartographie d'un processus de développement
- Construire son Obeya
- Savoir piloter la performance de son processus de développement
- Reconsidérer son processus de développement par de nouveaux outils

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Réalisation des cartographies TFM actuelle et future
- Simulation d'animation de projets

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances
- Animation d'un rituel "Obeya"

Prérequis

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis si ce n'est d'avoir un minimum de 6 mois dans une fonction développement ou gestion de projets

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates

Formation uniquement en intra

Nous contacter



4,7/5 : Taux de satisfaction de nos clients pour cette formation
(Actualisation au 6/02/2024)

SUCCESS
MANAGEMENT
ANALYSIS

BOX 6

GESTION DE LA SUPPLY CHAIN

GSC-1

Gestion de stocks et des appros



BRANDS
OPERATIONS
MARKETING
SUCCESS
MANAGEMENT
ANALYSIS

GSC-1

GESTION DES STOCKS ET DES APPROS

Contenu de la formation

LES BASES DE LA GESTION DES STOCKS

Principes généraux : stocks et appros

- Rôle des stocks
- Enjeux
- Définition et calcul des caractéristiques de gestion des stocks

Les bases de la gestion des stocks

- Coût de stockage ou coût de possession
- Coût de lancement ou de passation
- Coût de rupture

LES BASES DE LA GESTION DES APPROVISIONNEMENTS

La quantité économique et taille de lot

- Définition
 - Méthode de calcul
- Les bases de la gestion des appros
- Méthode fixe
 - Méthode du Point de Commande : Quantité et Stock sécurité
 - Méthode de Recomplètement : Fréquence et Stock sécurité

CHOISIR SON MODE DE GESTION DES STOCKS ET DES APPROS

Les différentes méthodes d'analyse

- Méthode ABC
 - Méthode ABCD croisée
 - Méthode ABC XYZ
- Application de la gestion des stocks et des appros
- Les critères de sélection
 - Choisir son mode de gestion

Tarif (intra)
nous consulter



Durée : 3 à 5 jours (21 à 35 heures)



Nombre de participants : mini 3, maxi 10

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Calculer les indicateurs clés de gestion des stocks
- Expliquer les différentes méthodes d'approvisionnement
- Appliquer les méthodes de calcul pour choisir le mode de gestion
- Mettre en œuvre les principes de gestion des approvisionnements
- Définir les niveaux de stocks adaptés à la gestion des approvisionnement

Méthodes mobilisées

- Supports pédagogiques
- Etude de cas
- Application à des cas réels de l'entreprise
- Elaboration d'un tableau de pilotage des stocks

Modalités d'évaluation

- QCM de validation des connaissances

Prérequis

- Connaissances d'Excel, formules et tableaux croisés dynamiques
- Expérience minimum de 6 mois dans le poste

Accessibilité aux personnes handicapées

- Merci de nous consulter afin que nous puissions adapter les conditions d'accès et d'accueil des personnes en situation de handicap.

Lieux et dates

Formation uniquement en intra
Nous contacter



4,7/5 : Taux de satisfaction de nos clients pour cette formation
(Actualisation au 6/02/2024)

SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT
ANALYSIS

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

1 - Conditions de réussite

Dans le cas d'une formation-action dispensée dans les locaux de l'entreprise, s'inscrivant dans le cadre d'un programme long (plusieurs journées), l'implication du dirigeant est fondamentale mais également celle des participants. Par expérience, nous savons qu'une telle démarche peut être perturbante. Rappelons que la mise en place d'une démarche de formation-action présente un investissement certes financier important mais aussi et surtout en temps et en énergie non négligeable qu'il ne faut pas sous-estimer.

Entre les séances, le(s) participant(s) devra mettre en œuvre les actions qui lui incombent dans le cadre de la démarche. Par ailleurs, d'autres actions spécifiques recommandées et/ou définies en concertation avec le formateur, le leader (s'il y en a un) et son équipe, le chef du projet devront également être réalisées.

Le chef de projet sera garant de l'état d'avancement du projet au regard des préconisations du formateur.

Régulièrement, le chef de projet devra valider certaines actions, afin d'être en cohérence avec la stratégie de l'entreprise et son budget.

Tout au long de ce programme, notre formateur vous communiquera une analyse de la situation faisant l'objet d'une critique constructive visant des axes d'amélioration continue.

Les clés de la réussite passent par un engagement de la direction, la motivation des participants, la persévérance dans l'action et des décisions suivies d'effets

Lors des interventions du formateur, il est vivement recommandé de s'assurer de la disponibilité de ceux qui participent aux chantiers mais aussi de ceux qui reçoivent la formation. C'est bien sûr dans un esprit de bienveillance que ce projet doit être conduit.

Dans le cadre de formation sur des programmes courts, il est vivement recommandé que les stagiaires s'organisent pour se rendre disponibles pendant toute la durée du programme.

2 - Conditions particulières

L'obtention des résultats est liée au respect strict et inconditionnel du processus indiqué précédemment et à la mise à disposition du personnel engagé dans les différents groupes de travail.

Rappelons enfin que le rôle du formateur est de former les participants à ce programme de formation aux méthodologies et outils faisant l'objet de cette convention, de les accompagner dans le processus du chantier, suivre les travaux, guider le groupe et son pilote afin de pérenniser les acquis et transmettre le savoir pour développer leur autonomie.

Le travail du groupe entre les échéances planifiées avec le formateur est déterminant pour l'atteinte des objectifs, et notamment le respect des conditions de réussite suivantes :

- Respect des engagements pris avec le consultant
- Avancement convenable du plan d'actions (minimum 80 % des actions doivent avoir été traitées dans les délais prévus)
- Temps suffisant alloué aux membres du groupe pour réaliser les actions
- Suivi des préconisations du formateur

En outre, le soutien sans faille, constant et visible du Top Management est indispensable. La présence d'au moins un des membres du comité de pilotage est un passage obligé tout comme son implication et sa présence lors des réunions d'ouverture et de clôture de chacun des chantiers.

3 - Contractualisation

SYRACONSEIL adresse à l'entreprise une convention en 2 exemplaires dont un exemplaire est à nous retourner paraphée en bas de chaque page sauf la dernière (avant annexes et conditions générales de formation) qui sera signée et datée.

4 - Facturation et conditions de règlement

La facture est émise après chaque intervention. Elle est payable 30 jours fin de mois, à date d'édition de la facture. Cependant, dans le cas de plusieurs journées dispensées dans le même mois, la facture sera émise après la dernière journée d'intervention. Apparaîtront alors toutes les journées dispensées dans le mois courant. Les factures sont payables à 30 jours fin de mois par virement bancaire sur le compte suivant :

BANQUE POPULAIRE BOURGOGNE FRANCHE-COMTE - 10807 - 00469-52321212970-33

BIC : CCBPFRPPDJN - IBAN : FR76-1080-7004-6952-3212-1297-033

Aucun escompte pour paiement anticipé

En cas de retard de règlement, des pénalités égales à trois fois le taux légal pourront être appliquées. Ces pénalités seront exigibles sur simple demande de SYRACONSEIL. Si un délai plus long que celui prévu aux présentes conditions générales a été convenu, ces mêmes pénalités pourront être appliquées, sans mise en demeure, dès le lendemain du jour mentionné comme date d'échéance sur la facture dès lors que le règlement ne sera pas intervenu à cette date.

Tout retard de paiement donne lieu, de plein droit, outre les pénalités de retard visées ci-dessus, au paiement par le client d'une indemnité forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement.

En cas de facturation à un organisme payeur (OPCA ou autre dispositif), le client s'engage à effectuer la demande de prise en charge de la formation et à transmettre à SYRACONSEIL l'accord de prise en charge avant le début du stage. En cas de non règlement de la formation par l'OPCA ou l'organisme financeur, qu'elle qu'en soit la cause, la facture devient exigible auprès du client. En cas de paiement partiel du montant de la formation par l'OPCA ou l'organisme financeur, le solde sera facturé au client.

En cas d'absence partielle du stagiaire, l'entreprise s'engage expressément à régler la totalité du stage. Dans le cas où un organisme payeur refuserait la prise en charge du coût pédagogique pour les absences, SYRACONSEIL adressera à l'entreprise une facture correspondant à la durée de l'absence.

5 - Utilisation de la documentation

Les documents remis aux stagiaires sont soumis à la loi sur la propriété industrielle du 1er juillet 1992, qui interdit la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droits. Les droits d'auteurs sont à respecter.

Seul le stagiaire peut donc utiliser ces informations, et toute utilisation abusive de cette documentation pourra être poursuivie conformément aux dispositions réglementaires en vigueur.

6 - Attestation

Une copie des feuilles d'émargement est envoyée à l'entreprise ou à l'organisme payeur avec la facture.

Une attestation de formation sera remise en fin d'action de formation conformément aux dispositions de l'article L.6353-1 du Code du Travail

7 - Moyens permettant d'apprécier les résultats de la formation

L'appréciation des résultats de l'action de formation est réalisée à plusieurs niveaux :

- QCM individuel pour valider les acquis suite aux séquences de formation théorique
- Tests collectifs réalisés par l'animateur pour valider les acquis et la bonne mise en pratique des outils sur le terrain
- Suivi des objectifs définis à l'aide des indicateurs associés
- Evaluation du suivi des actions mises en place en travail intersession faisant l'objet d'un point jalon en phase de démarrage de chaque nouvelle séquence de formation. Cela permet notamment d'évaluer les connaissances acquises lors de la séquence précédente
- Fiche d'évaluation des acquis en cours de formation (FEACF)
- Fiche d'évaluation à chaud de la formation réalisée en fin de programme, le dernier jour.

8 - Sanction de la formation

Aucun diplôme ne sera remis. Par contre, une attestation de formation sera remise en fin d'action de formation (Cf. §6)

9 - Moyens permettant de suivre l'exécution de la formation

Pour justifier la réalisation de la formation, il sera remis des feuilles de présence que chaque stagiaire et le formateur devront émarger. Ces documents seront ensuite transmis à l'organisme de financement de la formation.

L'action de formation sera introduite par la direction.

Un planning est établi permettant de suivre le bon déroulement du plan de formation action.

Des objectifs et des indicateurs associés sont définis pour piloter la bonne exécution de l'action de formation.

10 - Non-réalisation de la prestation de formation

En application de l'article L. 6354-1 du Code du travail, il est convenu entre les signataires de la présente convention, que faute de réalisation totale ou partielle de la prestation de formation, l'organisme prestataire doit rembourser au cocontractant les sommes indûment perçues de ce fait.

11 - Dédommagement en cas d'annulation ou d'empêchement

Toute annulation d'inscription doit être signalée par téléphone et confirmée par écrit ou par mail.

En cas d'annulation tardive (moins de 2 semaines avant le début de la formation), nous nous réservons le droit de facturer à titre d'indemnité forfaitaire :

- 50% du prix du stage pour une annulation intervenant entre 1 à 2 semaines avant le début de la formation.
- 100% du prix du stage pour une annulation intervenant moins d'1 semaine avant le début de la formation.

En cas d'annulation pour cas de force majeure (maladie, accident, autres ...) concernant l'entreprise bénéficiaire ou l'organisme de formation, ces derniers se doivent de trouver la meilleure solution pour que la prestation soit exécutée en totalité (report en date et lieu, ou toute autre formule permettant à chacun de s'inscrire dans le cadre de cette formation)

En cas d'annulation de toute dernière minute ayant fait l'objet d'un déplacement sur site de Syraconseil, la journée sera facturée comme une journée d'intervention normale (prestation et frais de déplacement tels que mentionnés dans la convention ou le contrat)

12 - Litiges

Tous les litiges auxquels le présent contrat pourrait donner lieu, notamment en ce qui concerne sa validité, son interprétation, son exécution ou sa résiliation seront soumis au Tribunal de Commerce de Mâcon

13 - Règlement des litiges

Les contrats émis par SYRACONSEIL sont régis par le droit français.

Les parties s'efforceront de régler à l'amiable tous les différends relatifs à l'interprétation et à l'exécution d'une quelconque disposition de ces conditions générales de formation.

Au cas où elles n'y parviendraient pas et à défaut de convention contraire, le Tribunal de Commerce de Mâcon est seul compétent pour connaître ce litige, et ce même en cas d'appel en garantie ou de pluralité des défendeurs.

14 - Service client

Très attaché à la satisfaction de sa clientèle, SYRACONSEIL travaille à l'amélioration permanente de ses prestations. Toutes les observations et suggestions étant facteur de progrès, nous vous remercions de bien vouloir nous les adresser à l'adresse indiquée en tête de cette convention ou les formuler tout au long du programme voire les notifier sur la feuille d'évaluation à chaud dont une partie est réservée à cet effet.

15 - Code de déontologie et Règlement intérieur

SYRACONSEIL possède un code de déontologie et un règlement intérieur qui sont à la disposition du client sur simple demande adressée à son gérant, René Albert IBANEZ par voie électronique (Adresse mail en bas de page).

16 - Engagement qualité

SYRACONSEIL possède un engagement qualité qui est à la disposition du client sur simple demande adressée à son gérant, René Albert IBANEZ par voie électronique (Adresse mail en bas de page).

17 - Certification ICPF & PSI

SYRACONSEIL met à disposition le certificat ICPF & PSI sur simple demande adressée à son gérant, René Albert IBANEZ par voie électronique (Adresse mail en bas de page).

www.syraconseil.com



Excellence



Syra Conseil

3 les noisetiers
71600 VITRY EN CHAROLLAIS
Tél . +33 (0)7.60.42.84.50
contact@syraconseil.fr