

Après la crise : rebondir et tirer avantages de la situation.

Contexte :

Le secteur des Industries Graphiques a été durement impacté par la crise sanitaire. Un premier tour d'horizon du secteur montre des situations très contrastées d'une entreprise à l'autre en fonction des marchés qu'elles servent : livre, grande distribution, étiquette, emballage, événementiel, imprimés sécurisés...

Dans cette période troublée si les situations varient, employeurs comme salariés sont inquiets au moment de la reprise. De même ils s'interrogent sur le moyen termes et l'activité dans la durée.

Il faut pourtant remettre les équipes au travail, rassurer ... et avec audace, insuffler une nouvelle énergie au sein de l'entreprise, dans une vision positive des changements annoncés.

Cette période particulière peut être aussi une opportunité extraordinaire pour les entreprises qui sauront se montrer suffisamment agiles, inventives et créatives. Il va donc falloir désormais manager, organiser et travailler autrement pour pérenniser l'entreprise dans le monde transformé qui s'annonce.

L'IDICG vous propose une démarche accompagnée, construite en deux temps :

Premier temps : en phase de reprise d'activité

I-1)- Compréhension de la situation de l'entreprise, contexte interne, les priorités qui se dégagent ... (entretien téléphonique en visioconférence avec le dirigeant et son équipe)

I-2)- Mise en œuvre d'un programme de formation à distance et de suivi adapté

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Accompagner la reprise dans les entreprises après la crise sanitaire COVID19. Mobiliser les salariés autour de nouveaux objectifs en faisant ressortir leurs potentiels.

PUBLIC :

Tous les salariés (direction, service commercial, ateliers, services transversaux...) des entreprises du secteur des industries graphiques, de la sérigraphie et du routage.

Des modules spécifiques seront à ajuster en fonction des priorités définies par l'entreprise, des profils et des besoins qui auront été déterminés en phase I-1) « compréhension de la situation de l'entreprise »).

2-1) une session collective de mobilisation générale et de relance, (1 heure),

2-2) un programme de formation à distance avec des modules courts (5 modules de 1h maxi chacun) et un coaching tout au long du processus de retour à la normale, (suivi en petits groupes de travail, synthèses de consolidation).

MODULE 1 : Remobiliser l'équipage

- Prendre conscience du changement collectif : La courbe du deuil, le cadre de référence,
- Relancer collectivement l'entreprise en se basant sur l'énergie vitale et collective de celle-ci : les 5D (Définition, Découverte, Devenir, Décision, Déploiement),
- Mes attentes personnelles, transposition en situation de travail.

MODULE 2 : Savoir où j'en suis

- Comprendre le changement : Le changement positif v/s le changement de résolution de problèmes,
- Comprendre le jeu psychologique et les enjeux des interactions humaines : Le triangle dramatique et la systémique,
- Roue de la vie, pyramide de Maslow.

MODULE 3 : La clarté d'esprit

- Gérer l'incertitude sans stresser : Le paradoxe d'Ellsberg,
- Vivre avec ses émotions : L'intelligence émotionnelle,
- Découvrir son trésor personnel : Identifier sa valeur ajoutée, Talents et défauts.

MODULE 4 : Comprendre l'individu pour mieux comprendre le groupe

- Les typologies : Ennéagramme, process communication,
- La cohésion d'équipe : Construire un temps de team building.

MODULE 5 : Galvaniser les talents

- Affirmer sa vision : La définition d'un objectif clair,
- Organiser ses arguments : La mindmapping,
- Convaincre : Techniques d'influences.

Total de la formation à distance :

7 heures

Deuxième temps : en phase de consolidation de la reprise

II-1)- **Réalisation d'un diagnostic stratégique approfondi avec un expert des Industries Graphiques** (ingénierie financière, commercial, emploi-formation-compétences, management des hommes, reconstitution de la collectivité de travail, projet d'entreprise dans un contexte aléatoire, innovation process, diversification, (4 jours)

II-2)- Déploiement d'**actions de formation ajustées** au plan de développement stratégique défini avec l'entreprise (proposition de liste ci-après)

Actions de formation à distance FOAD proposées par l'IDICG :

Pour le chef d'entreprise, la direction, les managers d'équipes:

1. Gérer son stress et avoir les idées claires pour repartir – (Développement personnel)
"Chef d'entreprise : pourquoi et comment ne pas baisser les bras",
2. Dynamiser ses équipes après la crise sanitaire – (Outils d'animation et ateliers pour les équipes).
 La remotivation des salariés", "Le dialogue social : un outil de progrès en période Covid",
3. Faire face devant l'impasse – (Changer d'orientation, ressources et solutions)
4. Portrait de mon équipe – cerner les personnalités et les possibilités pour animer la reprise - outils de typologies
5. Savoir s'affirmer - Posture et communication
6. Repérer et éviter les conflits, gestion de crise - Le jeu dramatique dans l'entreprise
"Construire les indicateurs de suivi et de gestion nécessaires et adaptés à cette situation à nulle autre pareille",
7. La diversification de mon entreprise :
*"Les produits dérivés du print : (sourcing, réalisation, écueils),
 "Pour une offre globale telles celles des agences de communication : compétences, sourcing et proposition commerciale",
 "Je transforme mon entreprise en site marchand",
 "Le temps de céder ou de fusionner"*

Pour les ateliers

1. Tout personnel : « L'estime de soi au travail » - Reprendre son rôle et ses missions, retrouver l'équilibre.
2. La re disposition des ateliers et des process autour de nouvelles règles sanitaires durables, selon le guide des bonnes pratiques adapté à la branche" (en cours de rédaction).
3. Colorimétrie, PSO et normalisations,
4. Gestion de l'imposition (massicotier, conducteur de plieuse, conducteur offset),
5. Gestion des fichiers, gestion des flux,
6. Eco-conception du document imprimé,
7. Optimisation du devis et gestion de sa relance, intégration prévisionnelle au planning,
8. La pratique d'une sous-traitance porteuse de rentabilité, sourcing, choix,
9. Le contrôle qualité pour une rentabilité améliorée,
10. La mise en place d'un process 5S adapté aux industries graphiques,
11. Comment accueillir et piloter des salariés partagés avec d'autres entreprises"

Pour le service commercial :

1. Convaincre son prospect après la crise sanitaire - Garder la confiance des anciens clients et saisir les nouvelles opportunités (discours et méthodes)
2. Comment obtenir le règlement des factures en retard efficacement et sans fâcher son interlocuteur,
3. Les réseaux sociaux dans la communication d'entreprise afin de diversifier les flux de commandes entrantes,
4. Découvrir traiter et emporter les appels d'offres
5. Commercial, je me constitue un tissu relationnel d'opportunités,
6. Construire des mini sites et blogs à destination de toutes petites entités pas encore dotées.

N'hésitez pas à contacter :

IDICG
68 Boulevard Saint Marcel
75005 PARIS

Richard NAVEZ

Tél. : 01.44.08.64.30
Mob. : 06.21.97.51.68

richard.navez@uniic.org