

Get on Board Successfully

Adopter la bonne posture pour prendre sa place
au sein d'un conseil d'Administration



OBJECTIFS:

- Elaborer ses stratégies comportementales pour prendre sa place d'administrateur.e au sein du conseil d'administration.
- Trouver les bons leviers pour prendre sa place.
- Identifier ses biais relationnels et ceux des autres membres du conseil, définir les stratégies pour les éviter.
- Préparer ses premiers conseils d'administration sereinement avec la bonne posture pour réussir ses premiers pas en séance.

CIBLE:

- Les femmes et les hommes ayant rejoint un conseil d'administration récemment
- Les administrateurs représentants des salariés nouvellement nommés
- Pas de prérequis

DUREE : 11 heures, plus 3 heures optionnelles

- Gouvernance: 2h en distanciel collectif, 1h en distanciel individuel
- Posture: 1 journée en présentiel collectif (8h)
- 3h de coaching individuel (optionnel)

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

- Animation présenteielle et distancielle en petits groupes et en individuel
- En option, coaching en distanciel pour l'accompagnement individuel suite à la formation
- Questionnaire pour explorer la posture relationnelle

PROGRAMME DE FORMATION :

■ Module 1 : Gouvernance

- ✓ Missions et fonctionnement du conseil d'administration
- ✓ Contribution attendue du nouvel administrateur
- ✓ Préparation du conseil, prise de connaissance de l'entreprise et de son contexte

■ Module 2 : Qualité de présence

- ✓ Identifier les premières impressions que l'on produit
- ✓ Mieux comprendre les différents niveaux d'ouverture et d'écoute
- ✓ Explorer son rapport à l'ouverture et à l'écoute
- ✓ Définir et pratiquer les postures adaptées en amont, pendant et après le conseil

■ Module 3 : Impact relationnel

- ✓ Définition des dimensions relationnelles: entrée en relation, leadership et confiance
- ✓ Exploration de son propre style relationnel en utilisant visualisation, questionnaires et feedbacks
- ✓ Portrait type du « parfait administrateur »
- ✓ Elaboration de ses stratégies relationnelles de futur.e administrateur.e

■ Module 4: Biais relationnels

- ✓ Définition des biais relationnels (mécanismes de défense) qui sapent les relations et la productivité en réunion
- ✓ Identification des mécanismes de défense des autres membres du conseil, comment éviter de les activer

MODALITES D'ÉVALUATION:

- Evaluation du plan d'action réalisé à l'issue de la formation
- Questionnaire d'évaluation

TARIF:

- 2 600 € HT /personne pour la formation
- 1200 € HT / personne pour le coaching