

Management de transition

RS3955 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	315, 413, 310
Formacode(s)	32015
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

INSTITUT DE FORMATION AU MANAGEMENT DE TRANSITION · SIRET : 82497226900016

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le management de transition suppose des compétences de plus en plus précieuses pour les entreprises confrontées à des situations de changement. La période de transition étant déterminante pour la pérennité de l'entreprise, les professionnels chargés de l'accompagner doivent non seulement être expérimentés mais présenter des qualités humaines indispensables.

Lors de sa prise de poste dans l'entreprise, le manager doit rapidement prendre ses marques en imposant sa légitimité et son assertivité. Afin d'engager chaque collaborateur pour une réussite collective, le professionnel chargé de ce management de transition devra s'adapter dans son mode de communication et construire des argumentaires solides donnant du sens à sa mission.

Cette certification permet de construire les compétences nécessaires à accompagner l'entreprise dans une période charnière et à obtenir les résultats attendus gage de sa réussite.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Cadrement de la mission

- Analyser le contexte de l'entreprise en identifiant les différentes composantes de son environnement pour repérer les menaces et opportunités.
- Analyser la situation interne en identifiant les différents acteurs, niveaux de responsabilités et mécanismes de fonctionnement pour en évaluer les forces et faiblesses.
- Identifier et analyser la stratégie de l'entreprise, en vérifiant son alignement avec les pratiques observées dans l'entreprise.
- Identifier et comprendre la problématique de l'entreprise pour orienter efficacement le diagnostic.
- Recueillir et analyser les informations nécessaires à la réalisation du diagnostic.
- Réaliser le diagnostic en utilisant les techniques et outils permettant l'obtention d'informations utiles pour l'élaboration d'un plan d'action.
- Identifier les risques, en mesurant leurs probabilités de survenance, pour les intégrer dans le plan d'action.
- Définir les objectifs à atteindre, en tenant compte des ressources et des contraintes de l'entreprise pour orienter le plan d'action.
- Définir un cahier des charges, en tenant compte de l'analyse environnementale et managériale effectuée pour bâtir le plan d'action.
- Elaborer un plan d'action structuré et planifié pour atteindre les objectifs fixés.
- Elaborer un business plan pour conduire le pilotage financier des activités en accord avec les objectifs fixés.
- Définir des indicateurs de performance pour permettre un pilotage efficace.
- Préparer le lancement de la mission, en tenant compte du contexte spécifique de l'entreprise, des conditions matérielles, humaines et financières pour assurer un démarrage efficace.

Pilotage de la mission

- Piloter les différentes fonctions de l'organisation concernées par le management de transition, en y apportant de l'innovation et de l'agilité pour permettre l'adaptation face aux variables de changement.
 - Organiser un système de management basé sur l'écoute pour assurer le développement continu des talents et permettre ainsi de les retenir.
 - Organiser et mettre en œuvre le système de travail collaboratif et coopératif permettant d'agir ensemble pour obtenir les résultats attendus.
 - Mesurer l'efficacité des actions menées par la mise en place de critères pour valoriser la performance de l'équipe.
 - Communiquer sur les défis du changement en adoptant une communication positive, sécurisante et directe tout en faisant preuve d'écoute active pour permettre aux collaborateurs de contribuer à la réussite du projet.
 - Mettre en place les conditions favorables à installer sa propre légitimité pour faciliter la communication en interne et obtenir un retour d'image positif.
 - Utiliser les techniques de reconnaissance et de félicitation auprès des équipes en tant que levier de motivation pour les amener à donner le meilleur d'eux-mêmes.
 - Gérer les situations critiques en cours de mission afin de ne pas bloquer l'état d'avancée des actions et maintenir les délais.
 - Mettre en place les conditions nécessaires à la pérennité de la mission pour lui permettre de durer dans le temps.
- Pilotage de la mission en situation critique ou conflictuelle**
- Identifier les risques pouvant survenir dans le cadre de situation critique ou conflictuelle pour prévoir les solutions possibles à mettre en œuvre.
 - Anticiper les conséquences inhérentes à la survenance de situations critiques ou conflictuelles pour mieux se préparer à leur gestion.
 - Mettre en œuvre les conditions nécessaires permettant d'éviter la survenance de situations conflictuelles pour les désamorcer.
 - Mettre en œuvre les différentes étapes de gestion de situations critiques ou conflictuelles pour les traiter avec efficacité et maîtrise.
 - Utiliser les techniques de négociation en situation critique ou conflictuelle pour obtenir des résultats consensuels.
 - Utiliser les techniques de gestion de stress pour permettre de les traiter en identifiant les causes et les solutions.
 - Utiliser les techniques de communication propres à la gestion de situation critique ou conflictuelle pour obtenir un climat apaisé et propice à construire de nouvelles solutions.
 - Utiliser les techniques de compréhension des différences comportementales pour mieux identifier les besoins de chacun et emprunter le mode correspondant.

Développement et structuration des opportunités de mission

- Analyser le marché, dans son environnement complexe et changeant, en appréciant la pertinence de ses compétences et de ses atouts pour définir sa valeur sur le marché.
- Construire une offre valorisant les compétences, expertises et ressources mobilisables pour mettre en avant sa différenciation.
- Elaborer une argumentation commerciale, en anticipant les objections possibles, pour se préparer à la présentation face au prescripteur ou au client direct.
- Elaborer les outils permettant d'accompagner l'offre de service (CV – Biographie – dossier marketing) pour visualiser sur des supports les compétences et ressources pouvant être mises à profit dans la mission visée.
- Organiser un système de veille du marché et de ses acteurs pour permettre une mise à jour de ses compétences dans une recherche d'amélioration continue.
- Animer, fidéliser et développer son réseau professionnel, en investissant dans les liens relationnels, pour optimiser les contacts directs et indirects et développer les opportunités de missions.
- Choisir et mettre en place une structuration juridique adéquate à ses objectifs et modes de fonctionnement pour structurer son activité.

Les compétences évaluées sont les mêmes que celles décrites dans le descriptif des compétences.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Une expérience professionnelle d'au moins 2 ans.

Un domaine d'expertise reconnu.

Au minimum 1 mission de management de transition déjà vécue.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RS5901

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<http://www.ifmt.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3955/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	80
Montant total engagé	237 607 €
Coût moyen par dossier	2 970 €
Durée moyenne	53 h
Période	01/2020 – 12/2021
France compétences	59 %
Reste à charge titulaire	31 %
France Travail	8 %
Entreprise	2 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.