

CONFÉRENCE FORMATION

## « OSEZ LE **COURAGE** DE CHANGER LE MONDE! »



**DONNEZ LE GOÛT DE CHANGER AVANT TOUT LE RESTE!**

Cette conférence s'adresse aux équipes qui souhaitent redécouvrir toute la valeur ajoutée du **CHANGEMENT**. Il n'a jamais été aussi important de promouvoir le **GOÛT d'ÉVOLUER** comme organisation.

La pénurie de main d'œuvre nous pousse à nous **DIFFÉRENCIER** en tant qu'employeur de choix. Ça ne se fait pas seul. Tout le monde doit être **ENGAGÉ** vers ces nouveaux buts communs afin de continuellement **INNOVER!**

C'est de **VOUS** qu'il est question dans cette conférence. Faites-vous partie de ceux qui **INSPIRENT** vos collègues? Êtes-vous de ceux qui prônent le changement ou de ceux qui le craignent? **AFFRONTEZ** le changement pour être et rester une organisation de **CHOIX**. Pensez à **DÉRANGER** en restant **CONSTRUCTIF** pour éviter de faire du « sur place »!

# COURAGE

### LA CONFÉRENCE EN 5 POINTS



- Restez à l'affût des tendances pour constamment vous **RÉINVENTER**
- Stimulez l'**ADHÉSION** face aux processus de changement
- Remettez en **QUESTION** pour éviter les « **JAMBONS** »
- Devenez **PROACTIF** plutôt que réactif au changement
- **OSEZ** du nouveau même si ça dérange



Favorisez l'**ATTRACTION** et la **RÉTENTION** de vos ressources.  
Soyez différents, originaux. Personnalisez chaque activité selon vos **ENJEUX** et créez un **WOW**.

Luc-Richard Poirier | Conférencier | Formateur

**CLIENT** : À DÉTERMINER

**# PARTICIPANTS**: À DÉTERMINER

**DATE** : À DÉTERMINER

**DURÉE** : DE 60 À 180 MINUTES



**FORMATEUR** : LUC-RICHARD POIRIER DE INTELLIGENCESANTÉ INC.

**# D'AGRÉMENT\*** : 0054480      **NEQ** : 1143904739

\*Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre

## CONTEXTE & ENJEUX



**CONTEXTE** : Pénurie de main-d'œuvre. Manque de temps, de ressources et d'argent. Changements.

**ENJEUX** : Assurer la rétention du personnel. Éviter la prochaine crise du manque de gestionnaires. Augmenter la satisfaction au travail sans toujours augmenter les frais liés aux avantages sociaux. Continuer de faire plus avec moins. Supporter les employés et gestionnaires à affronter le changement à l'aube de nouveaux modèles de gestion où il faut continuellement se renouveler.

## OBJECTIFS DE L'INTELLIGENCESANTÉ



Innover en matière d'**ATTRACTION** et de **RÉTENTION** de la main d'œuvre | **MOBILISER** les employés au succès de l'entreprise | Favoriser l'**ÉQUILIBRE** entre la vie personnelle et professionnelle | Favoriser l'adoption de saines **HABITUDES** et **ATTITUDES** de vie | Offrir de la reconnaissance et de la **CONSIDÉRATION** | Découvrir les **PRATIQUES DE GESTION** gagnantes en matière de santé organisationnelle | **CONVAINCRE** l'équipe de direction de l'importance d'investir en gestion de la santé | **CONCILIER** les enjeux du capital humain et financier | Adresser les **NON-DITS** qui contribuent à l'exode des ressources | Réduire le taux d'**ABSENTÉISME** et de **PRÉSENTÉISME** liés aux maladies physiques et psychologiques | Assurer une véritable **PRÉVENTION** de la morosité en milieu de travail | S'assurer que les ressources sont toujours à la bonne place en fonction de leurs **TALENTS** et de leurs ambitions | **SENSIBILISER** les ressources vers une prise en charge responsable de leur santé.

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE



**Engagement** de l'équipe de direction;

Discours franc et percutant pour mettre en lumière les **vraies affaires**;

Appels ou rencontres de préparation pour **adapter** chaque activité aux enjeux et besoins précis;

**Conférences** et **formations** sous forme de présentations participatives\*;

Échanges et discussions ouvertes animés par le formateur (**codéveloppement**);

**Exercices** à partir d'outils simples et applicables;

Mise en situation et jeux de rôles afin d'**imager** les concepts;

**Évaluation** papier de l'intervenant. Synthèse fournie au maximum 5 jours ouvrables après l'activité;

Appel de suivi pour valider et/ou **ajuster** l'impact de l'activité sur l'équipe.

\*Le contenu spécifique de chaque activité est déterminé lors d'un appel préalable avec le client visant à identifier les besoins et attentes propres à la réalité de l'organisation.