

Planning

Formations

Elaborer un plan de formation

- savoir élaborer un plan de formation, d'un point de vue administratif et financier, dans le respect des obligations légales
- maîtriser les aspects pratiques de la gestion du plan de formation, et ses interactions avec la gestion des ressources humaines

Public : responsables, assistants de formation, collaborateur(trice) des services administratifs ou du personnel

les 15 et 16 novembre 2001 à Brest

Le nouveau rôle du manager

- comprendre les dernières évolutions des pratiques managériales
- faire le point sur son style de management et ses pratiques d'animation d'équipe.

Public : cadres, responsables d'équipe, chefs d'entreprise.

les 28, 29 et 30 novembre 2001 à Brest

La Négociation commerciale

- s'entraîner aux techniques modernes de négociation commerciale
- améliorer ses pratiques et ses résultats en négociation

Public : négociateurs, vendeurs, chefs d'entreprises confrontés à la négociation commerciale

les 20/21 novembre et 13/14 décembre

2001 à Brest

Anticiper l'impact de la nouvelle législation du travail : le passage aux 35h

- maîtriser une législation complexe relative aux différentes formes d'organisation du temps de travail, des heures supplémentaires, repos compensateurs...

Public : dirigeants, responsables de l'application des 35 heures

le 23 novembre 2002 à Brest

Réussir nos relations professionnelles

- comprendre les mécanismes de la relation
- améliorer l'impact de ses communications

Public : toute personne voulant accroître l'efficacité de ses communications

les 17/18 janvier 2002 et 7/8 février 2002

La Gestion administrative du Personnel

- maîtriser l'ensemble des procédures nécessaires à la bonne organisation administrative du personnel. (embauche, contrats, temps de travail, prévoyance, retraite, ...)

Public : tout collaborateur(trice) des services de personnel ou des services comptables.

les 24/25 janvier et 4/5 février 2002 à Brest

Conférences-Ateliers

Médiation, prévention et gestion des conflits :

le 4 décembre 2001, de 10 à 12h à Brest

Les nouvelles orientations de la démarche Qualité :

le 15 janvier 2002 de 10 à 12h à Brest

- La Bretagne se remet-elle en question ?
 - Les PME et la grande distribution... → p. 2 et 3
- Comment conduire les négociations ?

Réussir dans un contexte de compétition multiculturel et international



America's Cup 2000

Les entreprises, en particulier les PME prennent conscience de la nécessité d'optimiser simultanément la structure de leur organisation et la gestion de leurs ressources humaines si elles veulent réussir dans un contexte de compétition multiculturel et international. Il est intéressant de constater que les facteurs de différenciation sur les marchés sont directement liés aux différences culturelles dans l'organisation interne, l'implication des équipes par un management adapté, une politique de gestion véritable des ressources humaines et dans la mise en oeuvre rigoureuse de démarches qualité.

SYSTEMEMIS réunit des consultants expérimentés, spécialistes de leur domaine pour intervenir dans des situations globales de changement ou sur des contextes plus spécifiques.

SYSTEMEMIS veut installer une écoute et un dialogue régulier avec les entreprises régionales et locales pour façonner des solutions créatives adaptées. Chaque entreprise est différente, chaque structure a sa personnalité et ses spécificités. SYSTEMEMIS vous propose d'intervenir sous les formes les plus adaptées aux contextes rencontrés : audit, conseil, ingénierie de formation, formation, (en intra et en inter), suivi d'actions et coaching des personnes.

Nous souhaitons vous présenter dans cette lettre les thématiques qui sont les vôtres et sur lesquelles nous sommes prêts à intervenir, en accompagnement de votre réflexion et dans l'action. Appelez-nous ou écrivez-nous pour nous soumettre vos interrogations, ou vos réactions.

■ Jean-Yves Le Roux

► Détail des programmes et conditions d'inscription au 02.98.46.91.86



La Gestion des hommes au coeur de l'entreprise Préoccupation d'actualité, s'il en est, mais également vague de fond

Autrefois, lieu d'information centralisée, l'entreprise est aujourd'hui, nouvelles technologies et mondialisation obligent, un vaste lieu d'échange et de communication.

Résultats...

- La valeur ajoutée d'une organisation tient plus dans sa capacité à développer le savoir-être de ses collaborateurs (c'est à dire l'aptitude à acquérir sans cesse de nouvelles connaissances, à appliquer de nouvelles règles du jeu, de nouveaux modes d'organisation), plutôt qu'à transmettre des savoirs et savoir-faire, de plus en plus rapidement obsolètes.

- il est donc demandé aux salariés d'être acteur de leur devenir professionnel, d'être également responsable du développement de "leur employabilité". Ce qui implique plus d'autonomie, plus

d'initiative, mais génère des attentes plus fortes en termes de reconnaissance, et parfois même l'envie d'aller voir ailleurs.

- Or, les facteurs démographiques, la dévalorisation entretenue de certains métiers, depuis des décennies, renforcent la nécessité d'attirer, de fidéliser les salariés de l'entreprise. Les ressources humaines se font volatiles. Les difficultés de recrutement apparaissent : embryonnaires dans certains secteurs, elles sont déjà une réalité dans d'autres activités.

Bref...

Il devient urgent de développer une Gestion des Ressources Humaines qui réconcilie l'homme et l'économie.

Systemis est là pour vous accompagner à relever l'ensemble de ces défis.

La Médiation ?

Un outil de prévention et de résolution des conflits...

Après avoir fait sa première apparition dans le domaine de l'Administration nationale et les collectivités locales, la médiation prend aujourd'hui sa place au sein des entreprises françaises. La médiation, c'est permettre à chacun de dire et d'être entendu, d'écouter et d'entendre l'autre. C'est un processus d'échange structuré entre deux parties qui doit permettre de sortir d'un conflit et d'arriver à une solution concrète. Le médiateur ne juge pas, ne donne pas de conseils, n'impose pas une solution. Il est là, entre les deux personnes en conflit, pour faciliter l'échange, favoriser une clarification qui aboutit à une réduction dans l'interprétation des problèmes et à un réajustement des points de vue. Il invite les personnes en litige à trouver elles-mêmes des

solutions créatives conformes à leurs intérêts. La médiation est une démarche utile à l'entreprise en période de crise (ex. les blocages liés à la RTT, les conflits sociaux) mais sert aussi à identifier les sources potentielles de conflit afin de les prévenir. La médiation se pratique à tous les niveaux dans l'entreprise. Elle concerne les dirigeants, les cadres et les employés.

Conférence-Atelier "Médiation et Gestion des Conflits" le 4 décembre 2001 de 10h à 12h à Brest

Programme et inscription au 02.98.46.91.86 ou par mail : systemis @azimail.com



Le succès d'une démarche qualité passe par une volonté réelle de changement...

Les entreprises industrielles françaises se sont lancées en grand nombre dans une démarche de certification selon les normes ISO 9000. Aujourd'hui les entreprises de service suivent le même chemin, souvent pour des raisons prioritairement commerciales. Cette préoccupation commerciale a parfois pris le pas sur le travail réel d'appropriation du changement par le personnel et fait l'impasse sur le lent et profond travail de remise en question des habitudes. La création de normes ne suffit pas à créer la motivation nécessaire au changement. Il ne suffit pas à la direction de décréter le changement, encore faut-il que celle-ci remette en question sa pratique managériale et prouve par ses réalisations progressives et son écoute que l'ancienne époque est révolue. La nouvelle norme ISO 9001, version

2000 revient à l'esprit premier de la qualité en prenant en compte l'ensemble des processus de l'entreprise, la participation du personnel, l'écoute plus forte du client et permet un changement en profondeur, plus proche de la qualité totale. Rappelons que ce type de démarche demande une réelle remise en cause de la direction et son engagement sans faille à la soutenir face aux résistances et aux vagues de recul inéluctables dans le temps. S'engager dans la qualité, c'est installer et entretenir un nouveau moteur dynamique dans l'entreprise. Cela demande exigence et patience.

Conférence-Atelier : "Les nouvelles orientations de la démarche Qualité" le 15 janvier 2002 de 10h à 12h

La Bretagne se remet-elle en question ?

Ces derniers mois ont été marqués par des conflits sociaux sur l'ensemble du territoire breton. Ceux-ci, focalisés sur des revendications de salaires, avaient pour toile de fonds la remise en question des pratiques de management des dirigeants des entreprises concernées. De nouveaux modes d'organisation et de prise en compte des hommes sont à construire pour comprendre et anticiper l'origine des conflits, installer de nouveaux modes de relations basés sur la médiation et la négociation. La RTT, la mise en place des 35 heures poussent à la création de ce nouveau dialogue entre deux parties, les dirigeants et les salariés qui doivent réinventer leur mode de coexistence.

Une véritable révolution culturelle est en marche ...

Info-pratique

Vous avez découvert notre journal SYSTHEMIS NEWS et vous souhaitez faire partie de notre fichier d'abonnés, c'est simple et rapide : Envoyez-nous votre adresse postale via e-mail à :

info@systemis.com

Les mémoires de l'entreprise...

outil de motivation interne et de communication externe

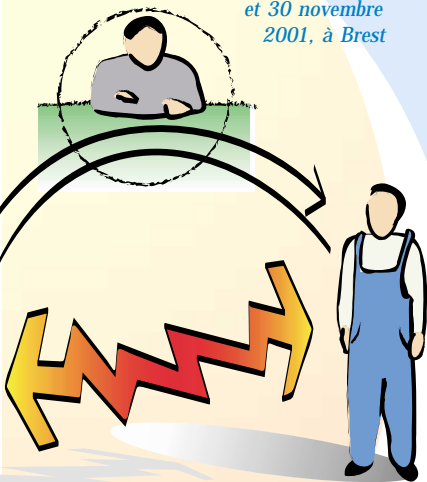
Pour affronter les fluctuations du marché, l'entreprise a besoin d'une identité forte. Retracer les étapes du développement de l'organisation, suivre l'évolution de l'image de l'entreprise, cerner sa spécificité à travers les témoignages des salariés en poste et retraités, contribue à la cohésion et à la pérennité de l'entreprise. Les archives orales complètent les archives écrites de l'entreprise et favorisent la connaissance de l'entreprise et des hommes qui la font vivre. Contactez-nous pour connaître plus précisément ce nouvel outil de communication et la démarche associée.

Des managers formés pour un nouveau rôle...

Un cycle complet de formation au management des hommes

Un chef d'entreprise s'étonnait récemment des bons résultats qu'il obtenait auprès de ses équipes en appliquant certains principes ou techniques de communication apprises lors de stages de management. La connaissance des principes clés du management, et de leur évolution récente, l'entraînement à de nouveaux comportements permettent une meilleure appréhension du travail de terrain. C'est pourquoi Systemis a mis en place "le Parcours du Manager" un véritable programme qui permet progressivement de mieux comprendre les difficultés vécues par chacun dans son entreprise et de réadapter progressivement ses comportements pour une plus grande efficacité personnelle et un meilleur investissement des équipes. Il démarre par un stage mettant en relief les grandes fonctions du manager du 21^{ème} siècle : "Le nouveau rôle du Manager", les 28, 29

et 30 novembre 2001, à Brest



Action commerciale et Modélisation de l'excellence...

Les commerciaux sont régulièrement stimulés par des plans de commissionnement judicieux, des cadeaux de plus en plus sophistiqués et des formations régulières au produit et à la vente. Une minorité parmi ceux-ci produisent quasiment systématiquement les meilleurs résultats. Question d'ancienneté dans le métier, de compétence ? Avez-vous déjà pensé à repérer les stratégies de vos meilleurs vendeurs, leurs croyances, leurs comportements spécifiques de façon à les enseigner au reste de votre équipe commerciale ? C'est un des aspects de la "Modélisation de l'excellence", déjà pratiqué dans des groupes comme Peugeot, que Systemis vous propose de découvrir, en nous appelant sur ce sujet.

Des collaborateurs plus efficaces

et impliqués par un renforcement de la qualité d'être et de la qualité relationnelle

Les compétences techniques suffisent-elles à rendre une entreprise performante ? Les audits sociaux ou de qualité démontrent souvent que de nombreux dysfonctionnements proviennent de difficultés relationnelles ou comportementales. L'autonomie personnelle et relationnelle n'est pas innée. Elle est liée à notre histoire personnelle, à notre éducation, aux différents "lieux" où nous sommes passés, aux rencontres

qui nous ont forgés. Systemis propose un Programme d'Efficacité Personnelle destiné à toutes les catégories du personnel afin de permettre à chacun de mieux prendre sa place dans l'entreprise et d'accroître sa contribution à l'effort collectif. Le premier stage concerne les relations interpersonnelles : "Comment réussir nos relations professionnelles ?"

les 17/18 janvier 2002 et 7/8 février 2002

Coaching

Une démarche d'accompagnement personnalisé pour un changement en profondeur

Le coaching est devenu un outil de changement à part entière dans les entreprises. Le décideur, le cadre ou le responsable de projet doivent parfois faire face à des situations peu claires qui nécessitent de prendre du recul, de procéder à une analyse fine et de remettre en question les schémas de réponse qu'ils ont construit avec l'expérience. Le coaching, processus d'accompagnement personnalisé, permet en quelques séances de débloquer des situations, de modifier sa perception pour prendre une décision, de mettre à jour de nouvelles compétences. C'est une aide à la recherche de solutions créatives à partir des ressources propres de la personne. Le coach, en quelque sorte l'entraîneur, aide à focaliser les problèmes, à poser les vraies questions. De par son regard neutre et "naïf", il encourage à sortir du cadre pour stimuler la réflexion, oser prendre certaines décisions et incite à adopter des comportements nouveaux. Le coaching est un processus utile à l'entreprise car il permet

d'installer le changement au niveau individuel. Il apparaît naturellement nécessaire aux responsables lors des situations de changement, et en accompagnement des cycles de formation, où les problématiques individuelles sont peu évoquées.



Les PME et la Grande Distribution...

Comment conduire les négociations ?

La relation des PME avec la grande distribution est souvent houleuse. Celles-ci ont souvent le sentiment de n'avoir que très peu de pouvoir dans les négociations avec les centrales ou avec les acheteurs-pilotes des régions. Les commerciaux sont parfois désorientés devant une attitude qui leur semble hautaine et qui ne semble leur laisser aucune marge de manoeuvre. Les commerciaux des PME sont-ils suffisamment formés aux techniques de négociation commerciale modernes ? Systemis vous propose de mettre ensemble vos expériences et de faire de vos commerciaux ou des responsables en charge des négociations, de véritables négociateurs.

formé pendant plusieurs années des acheteurs - pilotes à Carrefour, au groupe Rallye (aujourd'hui Casino). Il a été "formateur labellisé Carrefour" pendant plusieurs années. Il vous propose de partager son expérience lors d'une formation similaire pour accroître votre efficacité dans vos négociations, en particulier avec la grande distribution.

Le stage est organisé sur une période de 2 fois 2 jours pour permettre une mise en pratique entre les 2 sessions

"Comment conduire une négociation commerciale ?"

- 1^{ère} session, les 19 et 20 novembre 2001

- 2^{ème} session, les 13 et 14 décembre 2001

Jean-Yves LE ROUX, consultant-formateur, a

Nos champs d'intervention

Qualité et organisation

- Démarche qualité
- Accompagnement vers la certification ISO 9001
- Diagnostic et conseil en organisation
- Management de la qualité

Management et cohésion des équipes

Gestion des ressources humaines

- Diagnostic social
- Organisation de la fonction ressources humaines dans l'entreprise
- Analyse des emplois et des compétences
- Mise en place des outils de gestion des ressources humaines
- Elaboration des plans de formation
- Accompagnement des changements de métiers

Accompagnement dans la mise en place de la nouvelle organisation autour des 35heures

- Sécurisation du nouveau système, analyse des dysfonctionnements, contrôle du respect de la législation

Ingénierie de formation

Médiation : Prévention, anticipation et accompagnement des conflits

Coaching

- Accompagnement individuel et collectif des actions de changement

Communication interne

- Analyse de la culture d'entreprise, élaboration de journaux d'entreprises et biographies d'entreprises.

Efficacité personnelle

- Actions de formation et ateliers pour développer la motivation et la capacité d'adaptation des personnes à l'entreprise : leadership, gestion du stress, gestion du temps, affirmation de soi, etc.

Action Commerciale

- Formations à la vente, au marketing opérationnel, à la négociation commerciale et vente

Ils nous ont fait confiance :

France Télécom, Alcatel, Groupe PSA, Renault, Groupe Carrefour, Virgin, Primateria SA (agro-alimentaire), Hôpital la Salpêtrière, Glaxo, Synthelabo-Sanofi, I.N.S.E.R.M., Danone, Caisse des dépôts, D.G.C.C.R.F., Conseil Général de Moselle, Ministère des finances...

Info-pratique

Vous pouvez imprimer ou communiquer SYSTHEMIS NEWS N°1 à d'autres personnes en téléchargeant le fichier au format PDF sur notre site Internet :

www.systememis.com



Systememis news sept 2001 : Rédaction : Jean-Yves Le Roux - Participation : Sylvain Pawlak, Sylvie Stéphan
Crédits photos : © Impact.mediat.fr - Infographie : © Eric Tranchart
Systememis cabinet conseil et formation, organisation et management :
J-Y LE ROUX, S. STEPHAN, M. MAYER, M. RICHARD
82 rue Jean Jaurès 29200 BREST - Tel 02 98 46 91 86 - Fax 02 98 46 85 92
E-mail : systememis@azimail.com - Site internet : en construction



Jean-Yves LE ROUX

Ecole Supérieure de Commerce BREST
Marketing stratégique
CHEMAS ADETEM PARIS
Maître praticien PNL - IFPNL

Jean-Yves Le Roux, consultant ayant plus de 13 années d'expérience dans le conseil et la formation, consultant-formateur au cabinet Bossard (Paris), est intervenu pour le groupe PSA, France Télécom, Groupe Carrefour... Jean-Yves Le Roux dirige la société SYSTHEMIS et intervient notamment dans des missions d'organisations et de management, d'action commerciale, de qualité, d'efficacité personnelle, il propose également l'approche novatrice de la modélisation de l'excellence.



Sylvie STEPHAN

Ecole Supérieure de Commerce de BREST

Son domaine d'expertise est l'organisation et la gestion des ressources humaines et l'ingénierie de formation en particulier dans le secteur industriel avec plus de 17 années d'expérience en ce dernier. Responsable de programme Ressources humaines au groupe ESC BREST, Sylvie STEPHAN et son équipe sauront répondre avec professionnalisme à vos attentes de changement, vos projets de formation, à l'optimisation de la gestion des compétences...



Michèle MAYER

Licence de psychologie
Certifiée en analyse transactionnelle
Certifiée Coach et Team - Transformance
Formation de formateur à L.I.F.A.C.E.

Le coaching, le Team building, le management d'équipe et l'efficacité dans l'organisation du travail sont les atouts indispensables pour une entreprise novatrice et réactive face à la concurrence. Michèle MAYER répond avec pragmatisme à l'élargissement et à la consolidation des forces vives de votre entreprise. Philips, Alcatel, et grands groupes d'envergure nationale, ont eu recours aux qualités professionnelles de Michèle MAYER.



Marielle RICHARD

Diplômée de l'Institut d'Etudes Politiques de PARIS
Licenciée d'histoire et géographie
Formation de journaliste radio et presse d'entreprise

Formée au CMFM (Centre de Médiation et Formation à la Médiation)

La Communication Interne d'entreprise est le pilier manquant à la culture de l'entreprise, nécessaire à la cohésion et au sentiment d'appartenance à cette dernière (biographie d'entreprise, publications internes...) La médiation favorisant le retour aux relations professionnelles constructives est souvent occultée. Spécialiste en ces domaines Marielle RICHARD auteure et chargée de communication auprès des chefs d'entreprises fera redécouvrir les richesses de votre entreprise et ses potentialités afin de stimuler et parfaire les perspectives gagnantes de votre entreprise. Chargée de communication à la SFP (Paris), également à Nouvelle Primateria SA (agro-alimentaire) Publications internes du Comité d'Action pour l'Union Européenne...



Notre contact SYSTHEMIS :
Sylvain PAWLAK

Assistant de développement, pour tous renseignements, inscription aux stages, prise en compte de votre demande, à votre entière disposition.

De 9h00 à 12h30 et de 14h00 à 18h30
tel : 02 98 46 91 86 - fax : 02 98 46 85 92
E-mail : systememis@azimail.com

L'équipe SYSTHEMIS au cœur du changement, à 100% !