

« *Mettre en commun des compétences : comment grandir à plusieurs ?* »

Mercredi 18 Septembre 2019 - De 9h00 à 17h30

Lieu de la formation :

Conseil régional des notaires
3 Rue de Marly
78000 VERSAILLES

Public concerné : *Notaires (12 participants maximum)*

Nombre d'heures habilitées au titre de l'obligation de formation continue des notaires : **7 heures**

Formation animée par **Jérôme JOLLENT**,
Coach certifié praticien CT (Transformance), membre de l'Association Européenne de Coaching.

Programme de la formation :

Partage de compétences et mutualisation de moyens - Enjeux et défis :

- Une orientation du projet d'entreprise : quelle stratégie ? ;
- La recherche du ou des partenaires clés :
 - o Le partage de fondamentaux - Valeurs et principes de management ;
 - o Vision commune sur le projet d'entreprise.

Une démarche à piloter en mode projet :

- Préciser le périmètre du projet ;
- Échanger l'état des lieux et le diagnostic du domaine ou du service ;
- Déterminer les compétences clés à mobiliser ;
- Définir les profils de postes et décider des modalités de recrutement ou de regroupement de services ;
- Communiquer le projet aux collaborateurs ;
- Définir les principes de fonctionnement du partenariat (ou nouvelle structure) et ses modalités ;
- Élaborer le modèle économique du partenariat (ou nouvelle structure) et définir le montage financier de l'opération.

Un management sur mesure :

- Intégrer le ou les collaborateurs du projet et créer une culture commune ;
- Donner des objectifs quantitatifs et qualitatifs ;
- Mettre en place les outils de coopération et de collaboration avec les collaborateurs de chaque Office ;
- Préciser le mode de management, les décisions ;
- Accompagner, évaluer et reconnaître ;
- Partage de compétences, mutualisation ou regroupement de services, fusion d'Offices...

Objectifs de la formation :

- Proposer à ses clients des compétences expertes partagées ;
- Investir pour des services nouveaux ;
- Réduire les coûts de production ;
- S'organiser face à des rythmes d'activités irréguliers ;
- Se regrouper entre Offices ou avec d'autres partenaires.

Bénéfices pour le participant :

- Comprendre pourquoi et comment se positionner ;
- Disposer d'outils méthodologiques pour réussir un projet de partenariat.

Méthode pédagogique :

- Apports théoriques et pratiques adaptés aux situations des Offices : réflexions et méthodes, outils de diagnostic et grilles d'analyse, ateliers par petits groupes ;
- Illustration et échanges d'expérience pour comprendre les différences de fonctionnement et leurs conséquences sur la réussite du partenariat.