Masterclass Digital Kaizen

Développer les bonnes pratiques de management à l'ère du numérique

DESCRIPTION

Si tout le monde s'accorde sur les trois piliers de l'entreprise numérique (agilité et collaboration / engagement des collaborateurs / expérience client), peu de voix s'expriment clairement sur comment mettre en place ces trois piliers.

Le Kaizen et le Lean forment une approche de management éprouvée qui montre chaque jour sa pertinence pour développer dans les pratiques quotidiennes ces trois axes stratégiques de l'entreprise du 21ème siècle. Des pratiques, qui ont naturellement été déclinées de mille façons dans le monde du numérique (lean startup, kanban, lean UX, coding dojos, etc.), et intégrées par les Géants du web.

En préconisant une approche par chacun, chaque jour, avec des petits pas, le Kaizen permet de voir sa contribution à l'amélioration des pratiques et des services de l'entreprise. Des pratiques de management spécifiques créent le contexte propice à cette démarche : voilà le sujet de cette journée.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Mettre en œuvre la démarche Kaizen et des pratiques de management Lean sur des cas du numérique afin d'améliorer la satisfaction client.
- Identifier et mettre en place les leviers favorisant l'engagement des collaborateurs
- Expliquer les pratiques Lean permettant d'améliorer la performance opérationnelle et économique de l'entreprise.

PUBLIC CIBLE

- Dirigeant
- Manager
- Team leader
- Responsable qualité
- Equipe RH

PRE-REQUIS

Expérience de management ou désir de s'orienter vers le management

METHODE PEDAGOGIQUE

Stage pratique
Management

Code :
MDKAI

Durée :
1 jour(s) (7,00 heures)

Exposés : **20 %**
Cas pratiques : **60 %**
Echanges d'expérience : **20 %**

Inter-entreprises :
Prochaines sessions disponibles sur notre site web.
Tarif : 1 090,00 € HT / participant

Intra-entreprise :
Tarifs et dates sur demande.

Cette masterclass se déroule en deux parties :

- Un serious game le matin : l'atelier cocottes. Un serious game d'initiation aux fondamentaux du Kaizen, vous apprendrez en pratiquant les principes : travailler en flux, voir les défauts, identifier ce que veut votre client et réfléchir ensemble pour trouver des axes d'amélioration.
- L'après-midi est consacré à l'atelier Lean & Numérique. A travers une étude de cas réel d'une amélioration d'un processus de marketing digital, nous tâcherons de répondre aux questions suivantes : comment appliquer ce qui a été vu durant la matinée à son contexte de startup, d'éditeur logiciel, de PME ou d'entreprise de service numérique (ESN) ? Comment renforcer l'orientation client de ses collaborateurs ? Comment supprimer définitivement des problèmes opérationnels ? Comment améliorer la qualité de ses produits et services ? Comment renforcer le leadership de ses managers ?

PROFIL DES INTERVENANTS

Cette formation est dispensée par un·e ou plusieurs consultant·es d'OCTO Technology ou de son réseau de partenaires, expert·es reconnus des sujets traités.

Le processus de sélection de nos formateurs et formatrices est exigeant et repose sur une évaluation rigoureuse leurs capacités techniques, de leur expérience professionnelle et de leurs compétences pédagogiques.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des ateliers et des mises en pratique.

Afin de valider les compétences acquises lors de la formation, un formulaire d'auto-positionnement est envoyé en amont et en aval de celle-ci.

En l'absence de réponse d'un ou plusieurs participants, un temps sera consacré en ouverture de session pour prendre connaissance du positionnement de chaque stagiaire sur les objectifs pédagogiques évalués.

Une évaluation à chaud est également effectuée en fin de session pour mesurer la satisfaction des stagiaires et un certificat de réalisation leur est adressé individuellement.

PROGRAMME PEDAGOGIQUE DETAILLE

Le programme pédagogique est organisé autour de la découverte, par la pratique, de l'importance des éléments opérationnels et managériaux. Ces éléments suivants sont découverts le matin et l'après-midi selon des perspectives différentes, pour en montrer le caractère universel et l'efficience.

LE FEEDBACK CLIENT POUR LIVRER LE BON PRODUIT / SERVICE

LA QUALITÉ ET LA PREMIÈRE PIÈCE BONNE

LE FLUX POUR RÉDUIRE LES ATTENTES ET STABILISER LE PROCESSUS

L'ANALYSE DÉTAILLÉE DE « PIÈCES DÉFECTUEUSES » POUR IDENTIFIER ENSEMBLE LES CAUSES DES PROBLÈMES DE QUALITÉ

LA FORMATION ET LES STANDARDS POUR AMÉLIORER LA QUALITÉ ET METTRE LES COLLABORATEURS EN SITUATION DE RÉUSSITE

LES BOUCLES COURTES D'EXPÉRIMENTATION POUR VALIDER DES CONTRE-MESURES

LE PILOTAGE ET LA MESURE POUR CONSTRUIRE UNE COMPRÉHENSION PARTAGÉE DE LA SITUATION

LE FLUX TIRÉ POUR RENDRE LES PROBLÈMES VISIBLES ET AMÉLIORER L'EFFICACITÉ DE L'ÉQUIPE

LE LIEN ENTRE LA QUALITÉ ET LA MARGE ÉCONOMIQUE

LE LIEN ENTRE LE FLUX TIRÉ ET L'AMÉLIORATION DE LA TRÉSORERIE

LE KAIZEN PAR TOUS, CHAQUE JOUR, POUR AMÉLIORER LA SATISFACTION DES CLIENTS, L'ENGAGEMENT DES COLLABORATEURS ET LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE DE L'ENTREPRISE

LES QUESTIONS À ADRESSER :

- Quels enseignements retenir dans son contexte ?
- Qui sont vos clients ?
- Quelles sont leurs attentes ?
- Quel processus en flux et quelle unité d'œuvre ?
- Quel espace pour permettre aux équipes de l'améliorer ?

BILAN ET TAKE AWAY

Accessibilité

L'inclusion est sujet important pour OCTO Academy.
Nos référent·es sont à votre disposition pour faciliter l'adaptation de votre formation à vos besoins spécifiques.
Pour les contacter : academy.accessibilite@octo.com