

2 jours (14 h)

- **Effectif** : Min 4 / max 12 personnes
- **Présentiel**
- **Pré-requis** : Aucun
- **Intervenant** : Partenaires labellisés
- **Tarif** :
 - En intra : **1 600 €^{HT}/jour**
 - Hors frais de mission

Public visé

Toute personne ayant un rôle de manager de la sécurité au sein de l'entreprise.

Objectifs pédagogiques

- ▶ Impliquer le(la) manager de proximité dans la démarche sécurité globale de l'entreprise
- ▶ Développer la conscience du risque auprès de son équipe
- ▶ Être proactif face aux situations
- ▶ Connaître et pratiquer les méthodes d'analyse d'incidents
- ▶ Inscrire le client au cœur de préoccupations des équipes :
 - Connaître ses clients internes et externes
 - Comprendre les besoins des clients internes et externes
 - Satisfaire leurs exigences
 - S'efforcer d'aller au-delà de leurs attentes
- ▶ Mesurer les risques liés à leur process
- ▶ Développer des actions de prévention
- ▶ Maintenir l'efficacité du contrôle qualité dans la durée
- ▶ Améliorer la satisfaction client

Contenu de la formation

MANAGER PAR LA SÉCURITÉ

1-La prévention et ses outils

- ▶ Qu'est-ce qu'un accident de travail ?
- ▶ La prévention des accidents de travail
- ▶ La mécanique d'un accident de travail
- ▶ La démarche de prévention
- ▶ Les enjeux : juridiques, humains, économiques, sociaux
- ▶ Les acteurs de la prévention
- ▶ Les 9 principes généraux de la prévention
- ▶ La hiérarchie des stratégies de la prévention

2-Le management de la sécurité au quotidien

- ▶ Les indicateurs de performance sécurité
- ▶ L'accident de travail : une gestion de probabilité
- ▶ L'identification des dangers
- ▶ L'analyse du risque

3-Améliorer la sécurité au quotidien

- ▶ Les 5S au service de la prévention
- ▶ Les 5 minutes sécurité
- ▶ Prévenir les risques, proposer des améliorations

MANAGER PAR LA QUALITÉ

1-Le management de la qualité au quotidien

- ▶ Les référentiels présents dans l'entreprise
- ▶ L'orientation client
- ▶ La compréhension des besoins des clients
- ▶ La conformité des produits et services

2-Améliorer la satisfaction client

- ▶ L'amélioration continue
- ▶ Mesurer la satisfaction interne
- ▶ Proposer des améliorations
- ▶ Communiquer autour du client

3-Les plans d'actions

- ▶ Construire ses plans d'actions
- ▶ Les différents types d'actions
- ▶ Prioriser les actions
- ▶ Matrice de décision
- ▶ Modalité de suivi des actions
- ▶ Exploiter et communiquer sur ses plans d'actions
- ▶ Vérifier l'efficacité des actions
- ▶ Clôturer les actions
- ▶ Capitaliser

Modalités pédagogiques

Le contenu de la formation peut être adapté et modulé en fonction des besoins et demandes spécifiques des apprenants dans le respect des objectifs de formation visés. Notre programme peut se décliner en INTRA, VISIO et SUR-MESURE.

Évaluation

- ▶ Évaluation formative tout au long de la formation (exercices pratiques)
- ▶ Évaluation des acquis en fin de formation
- ▶ Bilan de satisfaction des stagiaires
- ▶ Attestation de fin de formation