

Pratiquer les outils de résolution de problème

■ OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Intégrer la valeur ajoutée d'une démarche de résolution de problème
- Maîtriser les outils de résolution de problème fondamentaux

■ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de :

- Appliquer les outils de résolution de problème (Pareto, 5 pourquoi, QQQCCP, Diagramme Cause Effets etc.)
- Structurer un plan d'actions

■ PUBLICS VISÉS

Employés, Maîtrise, Encadrement

■ PRÉREQUIS

Aucun prérequis

■ DURÉE

3 heures 30 (variable en fonction des objectifs)

■ MODALITÉS

Intra, présentiel

■ PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

Les participants jouent le rôle d'un groupe d'amélioration continue au sein d'une enseigne de la grande distribution.

1. Définir le problème (QQOQCP)
2. Analyser la baisse des ventes et quantifier le problème (Fiches informations, Ishikawa, PARETO)
3. Rechercher les causes possibles (Brainstorming, Diagramme Causes Effets)
4. Analyser les causes racines (5 pourquoi)
5. Proposer les solutions et rédiger le plan d'actions

Conclusion

Zoom sur notions clés

■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cette formation permet de mettre en œuvre les outils de résolution de problème au sein d'une entreprise. La formation est structurée autour du jeu KAIZEN® (module 1). Il s'agit d'une simulation suffisamment vivante et générale pour que chacun puisse la transposer sans difficulté à son propre contexte.

Les participants interviennent dans une grande surface de distribution dont les ventes déclinent sans raison. Ils font partie d'un groupe d'amélioration, qui doit trouver la solution à ce problème en utilisant les outils de résolution de problèmes sur les informations qu'ils devront identifier et analyser, afin d'isoler les causes racines et proposer le plan d'actions pour y remédier. La mise en situation ludique permet d'impliquer tous les participants dans l'utilisation des méthodes et outils de résolution de problème.



■ SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Affiches
- Fiches
- Cartes
- Dossier du participant
- Livret pédagogique (format électronique)

■ ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- Questionnaire de satisfaction (réponse aux attentes), en salle
- Évaluation à chaud (quiz de validation des acquis), en salle
- Évaluation à froid sous la forme d'un questionnaire, par entretien téléphonique ou sur site (sur demande)

■ VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de stage

■ PERSONNALISATION DE LA FORMATION

- Selon objectifs et éléments fournis par l'entreprise

■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cette formation permet de mettre en œuvre les outils de résolution de problème au sein d'une entreprise. La formation est structurée autour du jeu KAIZEN® (module 1). Il s'agit d'une simulation suffisamment vivante et générale pour que chacun puisse la transposer sans difficulté à son propre contexte.

Les participants interviennent dans une grande surface de distribution dont les ventes déclinent sans raison. Ils font partie d'un groupe d'amélioration, qui doit trouver la solution à ce problème en utilisant les outils de résolution de problèmes sur les informations qu'ils devront identifier et analyser, afin d'isoler les causes racines et proposer le plan d'actions pour y remédier. La mise en situation ludique permet d'impliquer tous les participants dans l'utilisation des méthodes et outils de résolution de problème.



■ SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

(liste non exhaustive)

- Affiches
- Fiches
- Cartes
- Dossier du participant
- Livret pédagogique (format électronique)

■ VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de stage

■ ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- Questionnaire de satisfaction (réponse aux attentes), en salle
- Évaluation à chaud (quiz de validation des acquis), en salle
- Évaluation à froid sous la forme d'un questionnaire, par entretien téléphonique ou sur site (sur demande)

■ PERSONNALISATION DE LA FORMATION

- Selon objectifs et éléments fournis par l'entreprise