MUTAre.
FORMATION

PARCOURS DE FORMATION

NOTAIRE DIRIGEANT, NOTAIRE MANAGER

Formation continue des notaires
CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT
Habilitation 2022

ENR V2- 25 SEPTEMBRE 2023

Un parcours de formations efficace pour faire grandir son office stratégiquement et humainement, et pour investir pleinement sa posture de dirigeant et de manager.

POUR QUI ?

Ce parcours est destiné exclusivement aux
- ✔ Notaires multi offices
- ✔ Notaires associés ou souhaitant s'associer (rapprochement, acquisition, ou fusion d'office)
- ✔ Notaires souhaitant fédérer leur équipe
- ✔ Notaires qui ont des enjeux RH importants et ou des difficultés entre associés.

Un entretien préparatoire avec chaque stagiaire, réalisé avec un questionnaire et sous la forme d'un RDV en visioconférence, est prévu avant le début du parcours.
Il est vivement recommandé que les associés au sein d'un même office participent tous à ce parcours.

POUR ACQUÉRIR QUELLES COMPÉTENCES ?

- ✔ Faire progresser l'étude avec une stratégie globale et transversale
- ✔ Savoir donner du sens aux actions
- ✔ Faciliter la prise de décision entre associés
- ✔ Anticiper et gérer l'arrivée et le départ d'associés
- ✔ Développer sa posture managériale
- ✔ Gérer l'impact RH des transformations des offices.
- ✔ S'adapter en modernisant son approche des ressources humaines

LE PROGRAMME

1 entretien préparatoire

2 sessions collectives de formation

3 entretiens intersessions de suivi personnalisé

4 session collective de clôture

Entretien individuel préparatoire

Objectif : Entretien réalisé sur la base d'un questionnaire - prise de connaissance de l'écosystème du notaire dirigeant et de ses besoins
Modalité : Rendez-vous en visioconférence
Durée : 1h

Session collective N°1

Définir son projet stratégique et son plan d'action en lien avec la Raison d'Être de la profession

Objectifs : Construire son projet stratégique et identifier les leviers et les freins à son déploiement - Pré-requis essentiel pour construire un plan d'action efficace

Jour 1

Comment décliner la Raison d'Être de la profession avec un projet stratégique ? Définir sa vision, ses ambitions, ses engagements contribuant à la Raison d'Être de la profession. Présentation de la méthode STRATAE et travaux en sous-groupe

Jour 2

Identifier les moteurs de l'action pour mobiliser et engager les équipes autour du projet stratégique (définir les valeurs, identifier les leviers et les freins). Travaux en sous-groupe

Livrable : Première ébauche du projet stratégique de son office
Modalité : Session de formation en groupe
Durée : 2 jours

Entretien de suivi personnalisé N°1

Objectif :
- ➔ Point sur les engagements pris lors de la session N°1
- ➔ Point sur l'avancement de la rédaction du projet stratégique et du plan d'action
- ➔ Accompagnement sur les besoins exprimés

Modalité : Rendez-vous en visioconférence
Durée : 1h

Session collective N°2

Manager le capital humain : regard à 360 sur l'évolution du monde du travail et du rapport au travail, adaptation des modalités de management et d'animation de l'office.

Objectifs : Faire évoluer les pratiques managériales (attractivité, recrutement, fidélisation, formation) pour développer la productivité et la cohésion des équipes et développer sa zone de confort de manager.

Jour 1

Découvrir les enjeux actuels du monde du travail (impact du Covid, grande désertion, inversion du rapport dans le recrutement, quiet quitting, importance du RSE, attentes de la nouvelle génération, rapports transgénérationnels…)

Regards croisés sur sa propre pratique, analyse et pistes d'évolution.

Jour 2

Mises en situation pour développer les savoir-faire et savoir-être adaptés aux enjeux vus le jour 1.

Livrable : Avancement du projet stratégique de son office
Modalité : Session de formation en groupe
Durée : 2 jours

Entretien de suivi personnalisé N°2

Objectif :
- ➜ Point sur les engagements pris lors de la session N°2
- ➜ Point sur l'avancement de la rédaction du projet stratégique et du plan d'action
- ➜ Accompagnement sur les besoins exprimés

Modalité : Rendez-vous en visioconférence
Durée : 1h

Session collective N°3

Efficacité personnelle, relations entre associés et déploiement de son projet stratégique.

Objectifs :
- ➜ Faciliter la prise de décision entre associés et lever les freins
- ➜ Développer sa posture managériale
- ➜ Fédérer et manager son équipe

Déroulé :

Jour 1

Développer son efficacité personnelle
(équilibre vie privée/pro et bien-être au travail)
Mieux se connaître, gestion du stress, gestion du temps et des priorités

Jour 2

Renforcer sa communication interpersonnelle et les relations entre associés
Les fondamentaux de la communication (écoute, reformulation), déployer son assertivité dans le respect de l'autre (oser dire, communication non violente), travail spécifique sur la relation entre associés ou partenaires

Jour 3 et 4

Déployer son projet stratégique par un management inspirant
Les différents styles de management, gestion des conflits et résolution de problèmes, animation de réunions, rôles et responsabilités managériales, posture managériale.

Modalité : Session de formation en groupe
Durée : 2 jours

Entretien de suivi personnalisé N°3

Objectif :
- ➜ Point sur les engagements pris lors de la session N°3
- ➜ Point sur l'avancement de la rédaction du projet stratégique et du plan d'action
- ➜ Préparation à la session N°4 de clôture
- ➜ Accompagnement sur les besoins exprimés en lien avec le déploiement de son projet stratégique.

Modalité : Rendez-vous en visioconférence
Durée : 1h30

Session collective N°4

Clôture du parcours.

Objectif :
- ➜ Faire le point sur ses acquis
- ➜ Travailler ses éléments de langage pour promouvoir son projet stratégique et donner du sens aux actions.

Jour 1

Mises en situation pour présenter le projet stratégique et le plan d'action finalisé de son office, sur un temps donné.
Forme libre et créative

Modalité : Session de formation en groupe
Durée : 1 jour

LE PROGRAMME

LE PARCOURS S'ARTICULE SUR UNE ALTERNANCE D'APPORTS THÉORIQUES ET DE PRATIQUES

- Des apports théoriques et opérationnels appuyés par des mises en situation avec débriefing, et par des outils adaptés : Méthode STRATAE pour la construction de son projet stratégique, Codéveloppement, utilisation du DISC pour mieux se connaître, cartographie des parties prenantes, matrice...
- Des exercices progressifs adaptés à chacune des étapes
- Des échanges et partages d'expériences
- Une temporalité adaptée permettant une prise de distance et de recul ainsi qu'un ancrage des stagiaires

UNE DÉMARCHE HUMAINE

- Des entretiens de suivi personnalisé pour une mise en oeuvre au sein de l'office
- Des temps d'échanges et de partages
- Une équipe de consultants experts des professions réglementées et spécialisés dans leur domaine
- Une équipe dédiée qui accompagne les notaires dirigeants sur l'ensemble du parcours

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE

COMMENT LES COMPÉTENCES VISÉES SONT-ELLES ÉVALUÉES ?

→ Mises en situation
→ Entretiens intersessions de suivi personnalisé

ÉVALUATION INITIALE

→ Entretien préalable au parcours

ÉVALUATION FINALE

→ Session N°4 de clôture
→ Formulaire d'évaluation de fin de la formation (à chaud) réalisé lors de la session de clôture
→ Questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de la formation

DURÉE ET LIEU DE LA FORMATION

Durée totale de la formation : 1 entretien préparatoire + 9 jours de sessions collectives + 3 entretiens de suivi personnalisé

Période de réalisation du parcours : à partir de février 2024

Lieux :

→ L'entretien préparatoire et les 3 entretiens de suivi personnalisé seront réalisés en Visioconférence.
→ Les sessions collectives Montpellier - Paris- La Rochelle

Vous souhaitez réaliser ce parcours uniquement avec vos associés ?
La durée, le tarif et le lieu s'adaptent alors à vous. Contactez-nous pour en discuter.

NOTRE ÉQUIPE DE FORMATEURS DÉDIÉS AU PARCOURS

VIRGINIE PINGENOT
CO/FONDATEUR
Consultante Experte en Stratégie

PHILIPPE FOURNIER
Consultant Expert en Conduite du changement

OLIVIA BORDARIER
Consultante Experte en Stratégie - Ressources Humaines et Conduite du changement

BÉNÉDICTE EL NEMER
Consultante Experte en Stratégie, Marque et Communication

CANDICE NETILLARD
Consultante Experte en Ressources Humaines et Co développement

CLÉMENTINE ROZIER
NOTAIRE
Consultante en accompagnement au changement

CHARLOTTE CADOR
Consultante Experte en Stratégie et Conduite du changement

TARIFICATION

Le parcours comprenant : 9 jours de formation + 4 entretiens de suivi personnalisé par notaire + une équipe dédiée de 6 intervenants experts : 9 500 €HT. Le parcours correspond à un stage de 66 heures.

Pour partager ce parcours avec son ou ses associés, une tarification spéciale et dégressive est prévue pour les participants d'un même office. Si votre office compte plus de 3 associés, un devis avec un tarif adapté vous sera proposé.

**Le tarif affiché ne prend pas en compte les déplacements, l'hébergement et les repas.*

ACCESSIBILITÉAUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute inscription de personne en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.

RENSEIGNEMENT ET INSCRIPTION

VIRGINIE PINGENOT
CO/FONDATRICE
virginie@stratae.fr
Tél. 06 83 34 37 96

ALEXANDRA AROTÇARENA
DIRECTRICE PARCOURS
alexandra@stratae.fr
Tél. 06 23 23 63 92

Formation continue des notaires
CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT
Habilitation 2022

www.stratae.fr
Mutare, filiale du groupe Stratae, est un organisme de formation.

GROUPE STRATAE
VOTRE ATOUT STRATÉGIQUE

ENR V2- 25 SEPTEMBRE 2023