



INNOVACONNECT inc.



Tél. 514-893-7171

Email: iris7@bell.net

Bureau à Montréal, Magog (Québec) et Ottawa (Ontario)

CANADA

Numéro d'entreprise 1168168772

www.leadershipinnovations.ca

L'Expertise en Leadership des Exécutives, Gouvernance et Développement économique féminine reconnu mondialement

NOTRE MISSION

Promouvoir le leadership agile et inclusif pour le développement économique, social et culturel.

NOTRE VISION

Développer le leadership, célébrer les talents et viser l'excellence.

NOS OBJECTIFS STRATIGIQUES

La société INNOVACONNECT inc. offre un accompagnement en management stratégique, des formations et des conseils aux dirigeants d'entreprises, aux directeurs d'organisations et aux individus pour ancrer leurs talents de leadership dans une dynamique de création des valeurs et atteinte de résultats.

NOS VALEURS



EXPERTISES OFFERTES

- Le **leadership d'influence** par l'innovation stratégique.
- La **gestion du risque** dans un contexte de perturbation pour assurer la pérennité des actions, et atteindre les résultats escomptés.
- La **gouvernance**, la gestion des talents et préparation de la relève.
- L'**intelligence émotionnelle**, l'intelligence culturelle et l'excellence en affaires.
- L'**image de marque** liée aux stratégies de marketing et de développement d'affaires.
- La **planification stratégique**, les communications et les relations publiques.
- La **commercialisation** des produits et services aux plans local, national et international.

STRATÉGIE – AGILITÉ – EFFICACITÉ – EXCELLENCE – RÉSULTATS MEASURABLES

SERVICES PERSONALISER A VOS BESOINS

NOTRE ESPRIT ENTREPRENEURIAL

Dans un contexte de complexité et de changements, nous proposons l'innovation stratégique qui engendre des changements positifs et qui est le catalyseur de la croissance.

Nous tenons compte des technologies qui augmentent les opportunités pour une meilleure visibilité, accessibilité et efficacité, tant au plan personnel que professionnel.

Les synergies entre les individus, les corporations et les gouvernements engendrent l'innovation et nous propulsent vers l'action qui mène à la prospérité économique, sociale et culturelle.

NOUS VOUS OFFRONS

Un partenariat pour maximiser tous les leviers de votre leadership, adapté à votre personnalité et à celle de votre organisation.

Notre équipe multidisciplinaire est reconnue pour son expertise stratégique du réseautage efficace et l'obtention de résultats positifs et mesurables pour ses clients.

CLIENTÈLE DIVERSIFIÉE

La formation s'adresse à des leaders qui veulent raffiner le comment faire en affaires, pour augmenter leur performance, croissance et résultats concrets.

Grâce à la force mobilisatrice en réseautage de son équipe et de son expertise en gestion, la clientèle d'INNOVACONNECT est représentée au Québec et plus largement au Canada et au niveau international.

- Dirigeants, professionnels et entrepreneurs
- Associations professionnelles
- Grandes entreprises et PME
- Gouvernements fédéral, provincial et municipal
- Organismes à but non lucratif (OBNL) et communautaires
- Leaders des Premières Nations, des Métis et des Inuits.

SERVICES

- Formations et Accompagnement stratégique
- Appui dans la création du plan d'affaire.
- Conférences
- Facilitation de rencontres stratégiques.

LE LEADERSHIP D'INFLUENCE

AVOIR UN IMPACT STRATÉGIQUE DANS VOTRE MILIEU PROFESSIONNEL

À QUI S'ADRESSE CE PROGRAMME?

Ce programme s'adresse aux individus qui occupent un poste clé de leadership ou qui sont en voie de promotion vers un tel poste, au sein d'organisations offrant des services professionnels dans le domaine médical, les cabinets comptables, les institutions financières, les gestionnaires de fonds, les cabinets d'avocats, les firmes d'ingénierie, les firmes d'actuariat et autres. Bien que leurs services diffèrent, ces compagnies visent des missions similaires, entre autres la fourniture de :

- Services exceptionnels à leurs clients;
- Carrières stimulantes à leurs employés et;
- Un succès personnel et professionnel.

DÉVELOPPER LE LEADERSHIP STRATÉGIQUE: DEVENIR INCONTOURNABLE

Les dirigeants d'aujourd'hui composent avec un environnement où les marges de manœuvre sont réduites et les temps de réaction sont plus courts. Cela est provoqué par les nouvelles réalités du 21^{ème} siècle, notamment :

- L'évolution technologique qui transforme les façons de faire et d'interagir, et qui peut devenir une source de menaces et/ou d'opportunités
- La mondialisation des marchés
- La hausse de l'incertitude et de la volatilité
- Les milieux organisationnels où la diversité culturelle règne et où de multiples générations d'employés se côtoient
- Le désengagement des employés dans un contexte où le besoin d'attirer, de motiver et de retenir des ressources humaines de qualité est encore plus crucial
- De plus, les organisations de services professionnels traitent avec des clients et des employés de plus en plus exigeants dans un environnement de concurrence accrue.

Face à ces enjeux, il importe pour elles, de former des cadres dotés d'un leadership stratégique.

PROGRAMME

En devenant un leader d'influence, les cadres élargissent leurs compétences pour gérer avec assurance et efficacité à la fois, les enjeux stratégiques, la mobilisation des employés, les relations avec les clients, la gestion des talents, les aspects financiers, la gouvernance, et les relations avec les parties prenantes.

Module 1 : Ses caractéristiques

- Affiche une présence qui inspire la confiance et l'intégrité

Un leader d'impact rayonne, attire et rehausse les autres par ses attitudes, son tempérament et ses actions. Il suscite l'adhésion, dynamise son environnement et tisse facilement des liens durables et gagnants-gagnants avec les autres. Il sert d'exemple car ses paroles et ses agissements reflètent de manière infaillible et positive les valeurs de son organisation.

- Exerce un pouvoir d'influence

Gagner l'adhésion ne va pas de soi. Cela demande du savoir-faire et du tact. Un leader d'impact possède le sens des habiletés politiques. Il reconnaît les sources du pouvoir formel et informel, et connaît les moyens et tactiques à utiliser dans l'exercice de son influence. Il sait ajuster sa force de persuasion auprès de son public, et aussi structurer et livrer des messages plus ciblés et percutants.

Module 2 : Ses capacités de gestion

- Assure une gestion d'équipes performantes

Pour que ses équipes de travail soient performantes, le leader d'impact doit faire preuve d'agilité à leur égard afin de leur assurer de l'autonomie et de les responsabiliser. Il apporte son soutien au moment propice, valorise les différents points de vue, et favorise la collaboration au sein de son équipe, pour atteindre les objectifs de l'organisation.

- Gère et développe les talents

Le succès et la pérennité d'une firme de services professionnels reposent sur ses ressources humaines. Elle doit donc s'assurer d'attirer, de développer et de retenir les talents nécessaires pour concrétiser sa vision. Ses employés démontrent habituellement un fort désir de réalisation, ce qui implique qu'ils recherchent constamment l'occasion de travailler sur des projets complexes et variés dont ils veulent recevoir un feedback régulier afin de percevoir une réelle progression de carrière. Un leader d'impact veille donc à ce que ses employés demeurent motivés par des défis diversifiés à la hauteur de leurs expertises et de leurs talents.

Module 3 : Ses habiletés stratégiques

- Adopte une pensée stratégique

Le leader d'impact reconnaît qu'avec un plan stratégique, l'entreprise se donne une direction claire qui rallie tous ses employés. Ainsi, tout le personnel travaille dans la même direction et les chances de réussite s'en trouvent accrues. Pour ce faire, le leader d'impact sait équilibrer les exigences d'exécuter des mandats à court-terme avec l'exécution des objectifs stratégiques porteurs de création de valeur à long-terme.

- Suscite l'engagement par le réseautage efficace

Les besoins de toute personne œuvrant au sein de l'organisation sont nettement plus élevés. Cette personne est sollicitée pour ses opinions, et donc se doit d'être bien informée des stratégies de son organisation, et de bien comprendre son rôle dans l'exécution de ces stratégies et l'atteinte des objectifs. Ainsi, le leader d'influence inclura ses employés dans l'élaboration de la stratégie, des plans d'action et de changements importants pour assurer leur adhésion et l'impact de leurs contributions.

Module 4 : Ses compétences relationnelles auprès des supérieurs et des parties prenantes

- Maîtrise les enjeux de gouvernance

Le leader d'impact adhère aux meilleures pratiques en gouvernance. Il comprend les rôles et les responsabilités des membres du conseil d'administration et de ses comités. Il démontre de l'adresse lors de ses interactions avec eux. Il saisit également les fonctions morale, légale, de planification, de valeur ajoutée, et d'évaluation du conseil d'administration.

- Décode et gère les relations avec les parties prenantes

Le leader d'influence planifie et gère de façon proactive et efficace les activités d'engagement entourant les parties prenantes internes ou externes afin de réduire les risques opérationnels, et ceux associés à la réputation du projet ou de l'organisation. Il veille au maintien d'une relation constructive par l'entremise de consultations et de négociations respectueuses avec les parties prenantes.

L'APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Le programme fait appel à une variété de méthodes d'apprentissage et des meilleures pratiques. Il s'agit d'un programme interactif, dynamique et intensif.

LES BÉNÉFICES DU PROGRAMME

À l'issue du programme, un participant aura appris les fondements du leadership d'influence, il saura :

- Souscrire à une pensée stratégique
- Développer son sens politique
- Mieux se connaître et gagner en assurance
- Inspirer et instaurer la confiance
- Optimiser la synergie au sein de son équipe
- Mobiliser son équipe et désamorcer les résistances
- Attirer, motiver et retenir ses employés
- Équilibrer les activités stratégiques et les demandes à court terme
- Appliquer les meilleures pratiques en matière de gouvernance

DURÉE : 2 jours

LIEU : Montréal, Magog, Ottawa, Toronto.

SE DÉMARQUER POUR MIEUX RÉSEAUTER

À QUI S'ADRESSE CE PROGRAMME?

Ce programme s'adresse aux individus qui s'impliquent dans le développement d'affaires au plan national ou international. Leurs dirigeants ou gestionnaires offrent des services professionnels dans le domaine médical, les cabinets comptables, les institutions financières, les gestionnaires de fonds, les cabinets d'avocats, les firmes d'ingénierie, ou d'actuariat. Quoique leurs services diffèrent, ces firmes visent des missions similaires soit de fournir des services exceptionnels à leurs clients et assurer un succès personnel et professionnel.

AVOIR UN IMPACT DANS VOTRE RÉSAUTAGE PROFESSIONNEL

Les dirigeants d'aujourd'hui composent avec un environnement marqué par les changements :

- L'évolution technologique et la mondialisation des marchés
- L'incertitude et la volatilité en hausse et les marges de manœuvre réduites
- La diversité culturelle et de multiples générations d'employés avec des besoins différentes
- Le défi d'attirer, de motiver et de retenir des ressources humaines de qualité
- Les entrepreneurs traitent avec des clients de plus en plus exigeants dans un environnement de concurrence accrue.

Face à ces enjeux, il importe de développer leurs habilités orientées vers le réseautage efficace.

1. Affiche une présence qui inspire la confiance et l'intégrité

Un leader d'impact rayonne, attire et rehausse les autres par ses attitudes, son tempérament et ses actions. Il suscite l'adhésion, dynamise son environnement et tisse facilement des liens durables et gagnants-gagnants avec les autres.

2. Exerce un pouvoir d'influence

Gagner l'adhésion ne va pas de soi. Cela demande du savoir-faire et du tact.

3. Possède un sens politique.

Reconnaît les sources du pouvoir formel et informel et les moyens et tactiques à utiliser dans l'exercice de votre influence. Ajuster sa force de persuasion à son public cible, structurer et livrer des messages plus percutants.

4. Suscite l'engagement par le réseautage efficace.

A l'instar des leaders d'organisations, certains ont des besoins spécifiques qui sont nettement plus élevés que la moyenne. Ils sont sollicités pour leurs opinions, et se doivent d'être très bien informés des stratégies de leurs organisations, et ainsi bien comprendre leur rôle pour mieux atteindre leurs objectifs.

Au cours de la formation nous tentons à répondre aux questions suivantes :

- C'est quoi réseauter ?
- Quel sont vos objectifs stratégiques de réseautage ?
- Où réseauter ?
- Quelles sont les conditions requises pour qu'un réseau fonctionne efficacement?
- De quoi avez-vous besoin pour réseauter ?
- Comment identifier les bonnes cibles ?
- Quelle stratégie pour s'intégrer à un réseau ?
- Quelles habilités doivent être développées pour réussir à réseauter ?
- Comment décoder et gérer les relations avec les parties prenantes ?
- Comment entretenir et développer son réseau ?
- Quels sont les critères d'évaluation pour jauger l'efficacité de votre réseautage ?

Il faut toujours se rappeler qu'un leader d'impact planifie et gère de façon proactive et efficace les activités d'engagement entourant les parties prenantes internes ou externes afin de réduire les risques opérationnels et ceux associés à la réputation du projet ou de l'organisation.

Un leader veille au maintien d'une relation constructive par l'entremise de consultations et de négociations respectueuses avec les parties prenantes. Il voit à la gestion de leurs plaintes avec célérité.

L'APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Le programme fait appel à une variété de méthodes d'apprentissage dont des illustrations de meilleures pratiques, des partages d'expériences et discussions, quelques lectures, des mises en situation et des outils diagnostiques.

Il s'agit d'un programme interactif, dynamique et intense.

LES BÉNÉFICES DU PROGRAMME

À l'issue du programme, un participant aura appris les fondements de réseautage :

- Souscrire à une pensée et une pratique stratégique;
- Être capable d'élargir son réseau de contacts pour soutenir ses actions;
- Avoir les outils pour équilibrer les activités stratégiques et les demandes des clients;

DURÉE : 2 jours

LIEU : Montréal, Magog, Ottawa, Toronto.

AGILITÉ STRATÉGIQUE ET RÉSULTATS

ACCOMPAGNEMENT EN MANAGEMENT STRATEGIQUE

Module 1 : Diriger avec doigté

Les entreprises qui sont novatrices dans leur approche, exigent un haut degré de souplesse, d'adaptabilité et d'intégrité de la part de leurs dirigeants.

«On va comprendre, identifier et savoir comment gérer les risques »

Ce que vous en retirez :

- Comprendre les styles/comportements clés de votre leadership et dans quel contexte les utiliser
- Découvrir les compétences requises pour développer votre leadership agile
- Renforcer la perception de l'intégrité de votre leadership envers les autres
- Construire une culture appropriée d'efficacité dans votre compagnie
- Examiner les aspects de l'éthique et les valeurs qui conduisent à des résultats durables

Module 2 : Améliorer votre direction et agilité

- L'Imagination et la résolution de problèmes à court et à long terme
- La collaboration et la communication.

Le résultat est un processus de prise de décisions stratégiques qui vise à améliorer vos aptitudes en matière de raisonnement stratégique et d'intelligence relationnelle. Vous vous pencherez sur les meilleures pratiques en matière de gestion stratégique et sur la façon de les utiliser pour créer une synergie avec diverses personnes et d'équipes dans l'organisation. Bâtir un environnement de travail favorable à la valeur ajoutée, la créativité et l'innovation et des avantages concurrentiels.

Ce que vous en retirez

- Générer plus de valeur en affinant vos aptitudes en matière de prise de décisions stratégiques
- Rehausser le rendement des équipes en favorisant la création de conditions favorables
- Accélérer vos prises de décisions stratégiques impliquant plusieurs intervenants
- Déceler, entretenir et mener à bien les occasions de changement productives et novatrices
- Veiller à ce que votre organisation génère de la valeur à long terme.

Module 3 : Négocier avec succès

Axé sur la pratique, ce module vous permettra d'améliorer votre pouvoir de négociation en plus de vous fournir une variété de stratégies et tactiques pratiques pour devenir un bon négociateur, quel que soit le contexte. Les principes et les techniques de négociation collaborative sont explorés. L'auto-analyse, la rétroaction, le compte rendu et l'accompagnement offerts vous aideront à analyser et améliorer votre style.

Vous apprendrez comment arriver à des résultats gagnants pour les deux parties en négociation.

Ce que vous en retirez

- Recueillir de l'information et planifier des négociations réussies
- Adapter votre style de négociation à toute situation
- Déterminer quand un accord peut être atteint et quand il est temps d'y mettre fin
- Négocier un-à-un, en équipe, ainsi qu'avec des partenaires et des enjeux multiples
- Utiliser votre capacité de négociation pour influencer les autres.

Module 4 : Obtenir des résultats remarquables

Ce module vous aide à faire la veille concurrentielle (marché, partenaires, fournisseurs, technologies, gouvernance) et ensuite d'amorcer la coopération, la productivité et l'adhésion des employés lorsque des changements sont engendrés par la mise en œuvre d'une nouvelle organisation. En commençant avec les pratiques en intelligence émotionnelle on abordera la stratégie pour atteindre des performances exceptionnelles.

Ce que vous en retirez

- Mobiliser les émotions positives et dynamiser votre équipe
- Identifier et développer un comportement qui permet aux gens d'atteindre de nouveaux objectifs d'affaires
- Déployer des techniques en intelligence émotionnelle qui tiennent compte des inquiétudes et des sentiments de vos interlocuteurs.
- Améliorer votre capacité à gérer efficacement l'inconnu, ainsi que celle de votre équipe
- Explorer des façons d'élaborer une vision et des approches partagées dans le but de produire des résultats.

À l'issue d'accompagnement stratégique vous aurez développé les compétences en management stratégique nécessaires pour communiquer la vision de votre organisation, prendre des décisions efficaces, gérer les risques et rehausser la satisfaction de vos employés, partenaires et clients, en les incitant à renouveler leurs engagements.

DURÉE : 2 jours

LIEU : Montréal, Magog, Ottawa, Toronto.

COMMERCIALISATION ET PARTENARIATS À L'INTERNATIONAL

S'OUVRIRE À DES ALLIANCES STRATÉGIQUES ET FAIRE GRANDIR VOTRE MARCHÉ

Tout projet et partenariat international commence par une bonne préparation, une équipe dynamique et l'appui indéfectible de la haute direction. Il faut réunir cinq éléments pour assurer la réussite. Fixer sur un bon produit, offrir à un bon prix, être présent sur le terrain, mobiliser les ressources humaines locales et s'engager à long-terme.

OBJECTIFS

- **Clarifier les enjeux et défis actuels de l'entreprise pour l'international**
Identifier la compétitivité de l'entreprise au sein de son industrie et de ses marchés actuels
- **Clarifier les attentes de l'entreprise face à la croissance et à l'ouverture de leurs marchés**
Développer l'offre que l'entreprise compte privilégier
- **Comprendre et développer les objectifs du projet de commercialisation et de partenariat**
Marché local et national trop concurrentiel, besoin d'échanger et apprendre les meilleures pratiques, marché avantageux, économies d'échelle, et produit innovant répondant à un besoin réel.

Module 1 : Réussir à l'international

Une bonne compréhension de la culture d'affaires locales

- Une bonne connaissance des besoins dans le marché potentiel et l'estimation du prix approprié dans le marché potentiel
- Un état d'esprit de l'entreprise de l'ouverture à de nouvelles façons de faire des affaires
- Établir une idée (réaliste et pragmatique) de ce que l'exportation implique en temps, en énergie et en argent pour obtenir des résultats.
- Vérifier si l'entreprise est prête à aller en avant et s'engager pour le long-terme (5-10 ans).

Module 2 : Engager des ressources humaines

- Faire la détermination si l'équipe de direction est enthousiaste à s'embarquer dans le projet (vérifier si les dirigeants sont prêts à faire les contributions spéciales et d'offrir un leadership dans la démarche);
- Faire une brève évaluation du personnel actuel en matière d'expérience internationale et de capacités (éducation, langues parlées, voyages et connaissance du terrain et réseaux de contacts);
- Évaluer la capacité de l'entreprise à consacrer du personnel au projet d'exportation;
- Capacité de l'entreprise à s'adapter aux changements et aux nouveautés.

Module 3 : Connaître la cadre financière et juridique

- Évaluer la stabilité financière de l'entreprise aujourd'hui, à court terme et à moyen terme
- Évaluer la capacité de l'entreprise à obtenir des fonds ou les marges de crédit nécessaires pour assurer le service ou pour fabriquer les produits

- Accès à des professionnels qui pourront bien conseiller l'entreprise sur les aspects juridiques et fiscaux de l'exportation et traiter avec les systèmes monétaires différents
- La protection de la propriété intellectuelle de l'entreprise

Module 4 : Faire l'étude de marché

- Dresser un portrait des principales tendances de l'industrie dans laquelle l'entreprise évolue (au niveau local, mais aussi au niveau mondial et dans les marchés ciblé)
- Positionner l'entreprise et sa compétitivité au niveau local et dans le marché ciblé Rechercher les récentes études sur le secteur ou l'industrie

Module 5 : Préparer la visite sur le terrain et développer votre intelligence culturelle

- Lire sur le pays et l'industrie - une bonne appréciation et la connaissance des cultures contribuent à la réussite
- Apprendre les rudiments de la langue locale;
- Familiariser avec les mœurs et étiquette d'affaires

Module 6 : Développer le partenariat et négocier vos contrats

- Le partenariat efficace basé sur la valeur de respect et d'imputabilité
- Le partenariat se négocie avec un *mémorandum of understanding* (MOU)
- Les termes et conditions pour la considération du contrat par les parties en sollicitant un appui professionnel juridique et fiscal

L'APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Le programme fait appel à une variété de méthodes d'apprentissage avec un focus sur les meilleures pratiques. Il s'agit d'un processus interactif, dynamique et intensif.

LES BÉNÉFICES DU PROGRAMME

À l'issue du programme, chaque participant aura appris les fondements de développement de partenariat et la commercialisation à l'international.

- Souscrire à une pensée et une pratique stratégique :
- Être capable d'élaborer un processus de développement de partenariat
- Entamer votre démarche d'internationalisation

DURÉE : 3 jours

LIEU : Montréal, Magog, Ottawa, Toronto.

DIAGNOSTIC ORGANISATIONNEL AUGMENTER LA PERFORMANCE ET LE RENDEMENT

Une bonne planification stratégique débute avec un diagnostic organisationnel portant sur sept enjeux: Le management, les ressources humaines, la production, la communication et le marketing la finance et l'audit et les relations avec les gouvernements et les parties prenantes.

Comment faire un diagnostic organisationnel qui pourrait vous offrir une base solide avant d'entamer votre planification stratégique? Comment assurer que ce processus est dynamique et son résultat durable?

À QUI S'ADRESSE CE PROGRAMME?

Ce programme s'adresse aux individus qui occupent des postes clés au sein de l'organisation.

OBJECTIFS DU DIAGNOSTIC ORGANISATIONNEL

- Comprendre le contexte dans lequel l'organisation se situe
- Identifier ses forces et ses faiblesses en fonction de l'environnement externe (clientèle actuelle et potentielle, tendances du marché, environnement régional)
- Préciser la capacité et la volonté de l'organisation quant à répondre aux besoins et attentes de l'environnement externe et de sa clientèle (actuelle et potentielle).
- Élaborer quelques pistes de travail visant un meilleur positionnement de l'organisation.
- Proposer des recommandations et un processus réaliste de planification stratégique en fonction des capacités de l'organisation.

L'APPROCHE PRÉCONISÉE

L'implication des personnes clés de la haute direction, du conseil d'administration et des employés.

Module 1 : Gestion et administration

- Vision, mission, approche de gestion, orientations stratégiques et objectifs annuels
- Outils de planification et d'information, partage des responsabilités, prise de décisions
- Équipes de direction, leadership
- Communication interne, politiques générales, gestion du changement

Module 2 : Ressources humaines

- Processus de recrutement et d'intégration
- Rémunération et autres avantages, conditions de travail
- Gestion de la formation, développement des compétences
- Gestion de la performance
- Mobilisation et responsabilisation, climat, roulement du personnel
- Santé sécurité au travail

Module 3 : Productions

- Processus budgétaire de production

- Planification des productions
- Direction et contrôle des productions
- Approvisionnement et achat
- Organisation du travail, méthodes de travail, qualité et normes
- Gestion de l'information

Module 4 : La communication et le marketing

- La clientèle visée
- Les principaux messages à transmettre
- Analyse des efforts de commercialisation
- Analyse du positionnement de l'organisation dans son secteur
- Analyse de l'environnement compétitif
- « *Benchmarking* » à partir de trois exemples d'organisations avec des mandats similaires

Module 5 : La finance et l'audit

- Structure financière de l'organisation
- Contrôle interne et outils de gestion
- Structure des coûts
- Source de financements public et privé

Module 6 : Les relations avec les gouvernements et les parties prenantes

- Exprimer une vision claire et engagée de l'organisation;
- Entamer un dialogue fructueux avec les parties prenantes.

Débuter le processus de préparation d'un cadre de travail pour la planification stratégique.

LES BÉNÉFICES DU PROGRAMME

À l'issue du programme, un participant aura appris comment faire un diagnostic organisationnel, participatif et dynamique. Il saura :

- Souscrire à une pensée stratégique
- Développer son sens politique
- Optimiser la synergie au sein de son équipe et instaurer la confiance
- Mobiliser son équipe et désamorcer les résistances
- Équilibrer les activités stratégiques et les demandes des clients
- Appliquer les meilleures pratiques en matière de gouvernance

DURÉE : 3 jours

LIEU : Montréal, Magog, Ottawa, Toronto.

COMMENT MOTIVER EFFICACEMENT

PROGRAMME VISANT À PROMOUVOIR LA MOTIVATION DE HAUTE QUALITÉ

Le programme *Comment Motiver efficacement* est une formation fondée sur des données probantes, qui enseigne des comportements clés de leadership afin de promouvoir la motivation de haute qualité chez les employés pour que les employés soient plus engagés, satisfaits et aient un meilleur rendement.

OBJECTIFS

- **Nommer les éléments du modèle de motivation**
 - Évaluer le type de motivation des employés en analysant leurs comportements et commentaires
 - Identifier les résultats associés aux différents types de motivation
 - Reconnaître les situations qui favorisent les ingrédients essentiels de la motivation de haute qualité et les situations qui ne le font pas
 - Identifier l'impact des comportements de leadership sur les différents types de motivation
- **Reconnaître son style motivationnel de gestion grâce à une auto-évaluation**
- **Développer les comportements favorisant la motivation de haute qualité et réduire la fréquence des comportements qui viennent contrecarrer la motivation de haute qualité**
 - Identifier et reconnaître la perspective des employés lors de l'écoute et de la communication avec eux
 - Éviter l'utilisation d'un langage contrôlant lorsque vous souhaitez vous adresser à vos employés
 - Indiquer les attentes aux employés
 - Fournir de l'information lors d'une requête aux employés
 - Décrire les situations problématiques et vos sentiments lorsque vous souhaitez susciter la coopération de vos employés
 - Fournir une rétroaction orientée vers le changement lorsque vous souhaitez encourager vos employés à modifier un comportement
 - Fournir une rétroaction orientée vers la promotion lorsque vous souhaitez valoriser vos employés
 - Éviter les comportements contrôlants qui entravent la motivation de haute qualité
 - Encourager l'implication des employés en maximisant les choix, les options, les possibilités d'initiatives, la résolution de problèmes et la prise de décision dès que possible

CONTENU

<i>Semaine 1</i>	Module 1 : Mieux comprendre la motivation Module 2 : Comment parler et écouter vos employés
<i>Semaine 2</i>	Module 3 : Comment susciter la coopération chez vos employés Module 4 : Comment encourager vos employés à modifier un comportement
<i>Semaine 3</i>	Module 5 : Comment valoriser vos employés Module 6 : Comment encourager l'implication de vos employés
<i>Semaine 4</i>	Module 7 : Comment promouvoir la motivation de haute-qualité

INFORMATION

Chaque participant recevra un cahier du participant au début de la formation ainsi qu'un aide-mémoire à la fin de la formation.

LIEU : Montréal.

LA GOUVERNANCE

FONCTIONNEMENT EFFICACE D'UN CONSEIL D'ADMINISTRATION

Ce programme s'adresse aux individus qui occupent des postes au sein d'un conseil d'administration et la haute direction au sein d'organisation.

Bien que la mission et objectifs stratégiques de chaque organisation est unique et différent des autres, ces organisations visent à ajouter la valeur et répondre aux besoins de leurs clients, partenaires ou membres.

- Produit et/ou services exceptionnels
- Carrières stimulantes pour leurs employés et dirigeantes
- Résultats mesurables qui assurent la pérennité de l'organisation.

LES BÉNÉFICES DU PROGRAMME

À l'issue du programme, les participants aura appris les fondements en gouvernance, il saura :

- Souscrire à une pensée stratégique
- Développer son sens politique
- Utiliser efficacement son pouvoir d'influence
- Mieux se connaître et gagner en assurance
- Inspirer et instaurer la confiance
- Mobiliser son équipe et désamorcer les résistances
- Optimiser la synergie au sein de son équipe
- Appliquer les meilleures pratiques en matière de gouvernance
- Savoir agir efficacement comme conseil d'administration

PLAN DE LA FORMATION POUR LE CONSEIL

Module 1 : Règles et cadre de la Gouvernance

- PME
- OBNL
- Société d'État ou Agence gouvernemental
- Corporation

Module 2 : Rôle du Conseil d'Administration (CA)

- Engager, fixer la compensation, accompagner d'une manière stratégique et évaluer la performance du DG et de l'équipe de haute gestion
- Assurer l'imputabilité de l'organisation par l'audit et évaluation de fin d'année
- Assurer que les membres et partie prenantes de l'organisation sont bien informer des résultats atteintes et partage des fruits des travaux

Module 3 : Devoirs des Membres du Conseil

- Indépendance de pensée (éviter toute apparence ou réel conflit d'intérêts)

- Première appartenance avec l'organisation (loyauté, alignement et solidarité)
- Éviter toute possibilité que certains membres travaillent pour leur intérêt personnel
- Droit de Reserve
- Confidentialité
- Information et formation
- Appui et coopération avec le Président du CA
- Séparation des pouvoirs entre le DG et le CA
- Défendre des enjeux communs
- Appui et coopération avec le Président du CA
- Veille sur la mission et l'éthique
- Surveillance du climat - assuré une bonne préparation - proposition claire et concise
- Assure que la Présidence résume bien les discussions, et les décisions et suivis sont cohérents et clairs.

Module 4 : Les comités statutaires et leurs fonctionnements

- Audit (vérification)
- Gouvernance et éthique
- Qualité et conformité

Module 5 : D'autres comités non statutaires

- Finance et budget
- Ressources humaines
- Risques
- Investissement et Innovations
- Programme et communications stratégiques
- Financement

Module 6 : Motivation personnelle avant de rejoindre un conseil d'administration

Module 7 : Compétences et habilités requise.

Module 8 : Préparation de votre CV et réseautage pour faire valoir votre candidature

Module 9 : Évaluation du CA et ses membres

Module 10 : Nomination, sélection et orientation des nouveaux membres « bâtir un CA efficace ».

DURÉE : 1 jour

LIEU : Montréal, Magog, Ottawa, Toronto.

PLANNIFICATION STRATÉGIQUE

La planification stratégique est une étape incontournable pour toute organisation qui souhaite à réussir la vision et mission. Dans un contexte mondial marqué par le changement et la concurrence, il est primordial que nous comprenions bien l'environnement dans lequel on fonctionne pour ensuite enrichir et grandir. Faire un bon bilan de nos forces, faiblesses, opportunités et défis à relever sont des points de départ.

Il faut ensuite cerner quels sont des nouveau défis, qui sont les nouveaux acteurs avant de réfléchir comment notre offre pourrait être unique et distinctive pour faire face à la compétition. La planification stratégique nous aide à transmettre notre vision, réaliser notre mission et dessiner notre chemin vers la réussite.

Sans un plan d'action ont va nulle part... on tourne en rond. Quand la planification stratégique est réalisée d'une manière sérieuse et le processus est participatif, nous pouvons développer les talents de nos gens, les motiver et mieux gérer les changements, en vue de l'atteintes des résultats.

À QUI S'ADRESSE CE PROGRAMME?

Les membres du Conseil d'administration et membres de la haute direction

Programme en trois modules

Module 1 : Le concept et processus de planification stratégique

- La définition de la planification stratégique
- Pourquoi faire un exercice de planification stratégique?
- Avantages de la planification stratégique
- Les joueurs principaux concernés
- La démarche, la préparation à faire et le processus à suivre

Module 2 : Les défis de la mise en œuvre

- Les impacts d'un exercice de planification stratégique
- Les dommages collatéraux possibles
- Volonté et capacité de changement
- L'identification et la mitigation des risques et les enjeux à gérer

Module 3 : Des solutions à votre portée

- Le support au changement et la mobilisation de tous les intervenants
- Objectives stratégique et champs d'intervention
- Les grandes lignes d'un plan de communication
- L'intégration au cycle de gestion et d'opérationnalisation
- L'évaluation d'indicateurs de performance et du rendement
- Les rapports au Conseil d'administration et suivi

LES BÉNÉFICES DU PROGRAMME

À l'issue du programme, les participants saura :

- Optimiser la synergie au sein de l'équipe (CA et haute direction)
- Préparer un carte de route stratégique pour guider la croissance futur

DURÉE : 2 jours

LIEU : Montréal, Magog, Ottawa, Toronto.

INTELLIGENCE CULTURELLE

Les défis interculturels ne sont plus réservés aux multinationales. Partout sur le marché du travail, la diversité et la mobilité accrue de la main-d'œuvre entraînent des défis d'intégration, d'harmonie, de la productivité et d'épanouissement personnel et professionnel.

OBECTIFS

Notre expertise permet aux chefs de mission, aux employés et aux membres de leur famille d'acquérir des connaissances utiles qui accéléreront leur intégration. On leur fournit les outils pour bien s'adapter et s'épanouir dans un nouvel environnement, en commençant par mieux comprendre la culture locale et ensuite pour appuyer leur démarche et s'intégrer à une nouvelle vie à la communauté d'accueil.

Cette formation vise :

- Les employés expatriés et les membres de leur famille
- Les gestionnaires responsables des employés à l'étranger
- Les organisations qui veulent optimiser leur performance dans un environnement multiculturel
- Les hommes et femmes d'affaires qui souhaitent développer les marchés à l'international

Nous offrons les services spécialisés :

- Service d'évaluation et de préparation avant le départ
- Service de préparation familiale et personnelle
- Service d'évaluation et de réinsertion au retour

Ce que vous retirera de la formation

- Une orientation sur le pays et de la région
- Une bonne compréhension de l'histoire, les cultures, la cuisine, la musique et les arts.
- La géopolitique, l'économie et le contexte de droits et de démocratie
- La situation des femmes et des enfants
- Les tabous et des écueils
- Les richesses des gens locaux
- Les difficultés qu'il faut envisager de rencontrer dans la vie quotidienne
- Les clés pour la réussite personnelle et professionnelle

DURÉE : 3 jours

LIEU : Montréal, Magog, Ottawa, Toronto.

DIPLOMATIE STRATÉGIQUE ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

POUR LE CORPS DIPLOMATIQUES, NOUVEAU IMMIGRANTS ET INVESTISSEURS

Au cours des deux dernières décennies, la mondialisation a permis aux gens et aux entreprises de se connecter et de travailler ensemble. Elle nous a également mis au courant de la concurrence extraordinaire et des défis sur le terrain pour créer de nouveaux partenariats et de favoriser l'innovation. De plus, assurer une intégration efficace et primordiale pour l'amélioration de l'efficacité et la productivité. L'ouverture à la diversité coexiste avec des approches protectionnistes. Surmonter les stéréotypes traditionnels, aller au-delà de la justesse politique et établir un dialogue authentique avec vos partenaires commerciaux potentiels exige du tact et de l'intelligence émotionnelle. La clé du succès de nos opérations est une bonne introduction à l'histoire, à la culture, aux opportunités économiques, aux réseaux et aux sphères d'influence où les décisions sont prises.

Cette formation fournira aux diplomates nouvellement arrivés ainsi qu'aux investisseurs immigrants et aux professionnels une série de briefings stratégiques sur le continuum Montréal-Québec-Ottawa.

En savoir plus sur les stratégies gagnantes et les moyens de faire des affaires afin d'assurer un retour sur investissement solide dans vos efforts économiques et professionnels.

OBJECTIFS

- Aider les diplomates, les investisseurs immigrants et les professionnels nouvellement arrivés au Canada à démarrer leur carrière et leurs affaires sur un pied d'égalité et obtenir le meilleur retour de leur investissement.
- Fournir aux leaders les outils pour affiner leur stratégie d'influence
- Positionner pour saisir les opportunités rapidement afin de réussir leur séjour au Canada

CONTENU

- Présenter le paysage politique et les questions clés à prendre en considération lors de l'interaction avec l'environnement politique, institutionnel et commercial du Québec
- Présentez les principales facettes du continuum Montréal-Québec-Canada
- Présenter un aperçu de ce qui permet de créer des réseaux efficaces et d'entrer en contact avec les décideurs avec la « marque diplomatique » et une « marque entrepreneuriale »
- Démontrer comment l'art d'établir la connectivité et la synergie fonctionne dans le contexte d'intérêts concurrents

Module 1 : Montréal – une métropole jeune et dynamique

- Contexte et information sur les caractéristiques économiques, politiques, sociales et culturelles de la Ville
- La diversité de Montréal - anglophone, francophone, allophone (communautés culturelles) et autochtones et le paysage changeant des coutumes et des traditions - culture et valeurs
- Qu'est-ce qui fait marcher à Montréal? Le battement de coeur et l'âme de la ville

- Quelles sont les caractéristiques et les valeurs qui façonnent l'approche des entreprises, de la politique, de la culture, de la recherche et de l'aide à fin de s'enrichir par des énergies créatives

Module 2 : Le Québec

- Le modèle démocratique parlementaire - les partis, le pouvoir et les institutions clés
- Le cadre de gouvernance actuel et comment fonctionnent les institutions.
- De plus, les influenceurs dans la province - Au gouvernement, dans l'industrie et dans la vie sociale et culturelle
- Connexions et Synergies entre le Québec, les autres provinces du Canada et le monde

Module 3 : Mise en réseau, connexions et synergie au Canada et à l'étranger

- Comment cela fonctionne-t-il vraiment, à quels niveaux et dans quelles sous-cultures et groupes?
- Ministères
- Associations professionnelles, fondations et clubs privés

Module 4 : Connexions et synergie

- Comment la communauté diplomatique et les entreprises peuvent-elles se connecter ?
- Quelles stratégies peuvent fonctionner pour engager efficacement des influenceurs?
- Devenir membre, participer aux événements, convoquer des événements spéciaux
- Partenariat social, académique ou d'affaires
- Discussions privées – diplomatie et tact

Module 5 : Influence stratégique

À la lumière des modules 1, 2, 3 et 4, comment pouvez-vous développer un modèle durable pour votre initiation stratégique et votre sensibilisation?

- Considérez le type d'influence que l'on veut atteindre
- Considérez le temps, les ressources humaines et financières disponibles pour être déployées
- Choisissez une approche rentable
- Identifier les facteurs de risque impliqués
- Soulignez les avantages qui peuvent être réalisés à court, moyen et long terme

LES BÉNÉFICES DU PROGRAMME

Connaissance approfondie sur les opportunités de développement économique pour maximiser les activités stratégiques, diplomatiques et économiques.

DURÉE : 5 jours

LIEU : Montréal, Magog, Ottawa, Toronto.

CONFÉRENCE

LE TRIPLE A MODÈLE DE LEADERSHIP

L'AUTHENTICITÉ, L'AUDACE ET L'AMBITION

Les organisations de services professionnels et des chefs d'entreprises traitent avec des clients et des employés de plus en plus exigeants dans un environnement de concurrence accrue. Face à tous ces enjeux, il est important pour elles de se doter d'un leadership agile et stratégique.

À QUI S'ADRESSE CETTE CONFÉRENCE?

Cette conférence s'adresse aux personnes qui occupent des postes clés de leadership, ou qui visent à le devenir, au sein d'organisations ou d'entreprises. Bien que leurs mandats respectifs soient différents, ils visent des objectifs similaires, qui sont de fournir des services exceptionnels à leurs clients, des carrières stimulantes à leurs employés, et un succès personnel et professionnel

Exprime votre leadership :

- S'affiche une présence qui inspire la confiance et l'intégrité
- Gère, avec assurance et efficacité, à la fois les enjeux stratégiques, la mobilisation des employés, les relations avec les clients, la gestion des talents, les aspects financiers, la gouvernance ainsi que les relations avec les parties prenantes
- Rayonne, attire et rehausse les autres par ses attitudes, son tempérament et ses actions
- Suscite l'adhésion, dynamise son environnement et tisse facilement des liens durables et gagnants avec les autres
- Sert d'exemple par ses paroles et ses agissements et reflètent les valeurs de son organisation

Comment faire pour véritablement exercer votre leadership ?

- Gagner l'adhésion demande du savoir-faire et du tact
- Un leader d'influence possède le sens des habilités politique
- Il reconnaît les sources du pouvoir formel et informel
- Il connaît les moyens et tactiques à utiliser dans l'exercice de son influence
- Il sait ajuster sa force de persuasion à son public tout comme il sait structurer et livrer des messages plus ciblés et percutants, de valoriser les différents points de vue, et de favoriser la collaboration d'équipes variées, virtuelles, transversales, et internationales
- Il s'adhère aux meilleures pratiques en gouvernance

LES BÉNÉFICES ET RÉSULTATS ATTENDUS

- mieux se connaître et gagner en assurance
- Inspirer et instaurer la confiance
- Souscrire à une pensée stratégique.

Conférence d'une heure suivie d'une période de questions et une heure de réseautage.

LIEU : Montréal, Magog, Ottawa, Toronto.

ÉQUIPE



IRIS ALMEIDA-CÔTÉ IAS.A/ICD.D., LL.M., M.A.

<https://www.linkedin.com/in/irisalmeidacote>

www.leadershipinnovations.ca

Depuis trente-trois ans, Iris Almeida-Côté a occupé des postes de haute direction au sein d'organisations gouvernementales, non-gouvernementales et privées dans les domaines du développement économique, du renforcement des institutions démocratiques et de la bonne gouvernance.

Communicatrice chevronnée, elle s'exprime couramment en français, en anglais et en espagnol et son style de gestion est axé sur les résultats.

Présidente et chef de la direction d'INNOVA CONNECT Inc. Iris offre des formations en management stratégique aux organisations relevant des domaines de leadership, communications et branding, de la gestion des risques financiers et de la planification stratégique. Lors des onze dernières années, Iris a occupé les postes de Directrice générale de la Société Royale du Canada, Présidente et chef de la direction de Jeunesse Canada Monde, Présidente et chef de la direction de l'Institut canadien de la retraite et des avantages sociaux.

De 1991 à 2006, Iris a été la directrice des politiques et des programmes au Centre Parlementaire Droits et Démocratie et de 1988 à 1991, Directrice des programmes de Partenariat Afrique Canada. Sur le plan international, de 1985 à 1988, Iris a été secrétaire générale adjointe de la Coopération Internationale pour le Développement et la Solidarité (CIDSE) à Bruxelles, et de 1982 à 1985, Présidente du Mouvement International des Étudiants Universitaires à Paris.

Elle a complété sa formation comme administratrice de société au Rotman School of Management, l'Université de Toronto (2017). Elle détient une maîtrise en droit international de l'Université du Québec à Montréal (2001) et une maîtrise en sociologie de l'Université de Bombay (1982). Elle a reçu sa formation avancée en gestion au *McGill Executive Institute* et au Centre Canadien de la Gestion à Ottawa. Elle a aussi suivi une formation portant sur la gouvernance des services financiers des sociétés au Collège des Administrateurs des Sociétés à l'Université Laval (2014), une formation sur la gouvernance des PME à l'Institut sur la Gouvernance des Organisations Privées et Publiques (2013) et sur la gouvernance des établissements de la santé, l'Association Québécoise des Établissements de Santé et des Services Sociaux (2012).

Lauréate du *Prix Reconnaissance UQAM* pour l'excellence de la réussite et de l'engagement (2014);

Lauréate, *Prix PME Passeport*, décerné par le Caisse de Dépôt et de Placement du Québec et la Chambre de Commerce du Montréal Métropolitain (2012);

Lauréate du *Top 100: Les Femmes les plus influentes au Canada*, décerné par le Réseau des Femmes Exécutives (2011 et en 2008);

Lauréate du *Prix Femme de Mérite*, décerne par la Fondation Y des femmes (2009);

Lauréate du *Prix de l'Excellence au Féminin*, décerné par le Réseau des Femmes d'affaires du Québec (2007).

Iris est Trésorière au sein du Conseil d'Administration de Relations Publiques sans Frontières, membre du Comité d'orientation de l'Institut des études internationales de Montréal à l'UQAM, et membre du jury du prix Innovation de l'Autorité Canadienne pour l'enregistrement Internet (.ca). Elle fut membre du Conseil d'administration du Centre hospitalier Ste-Justine et présidente de son comité de vérification financière (2011-2015); la Trésorière et membre du Conseil d'administration d'Avocats sans frontières (2006-2015); et membre du Conseil d'administration de la Société canadienne des directeurs d'associations (2009-2012), et membre du Conseil d'administration et présidente du comité de gouvernance à l'Institut du Nouveau Monde (2007-2012). Iris est active dans Institut des Administrateurs de Société (IAS-ICD), l'Association des Femmes en Finance, The International Society for Performance Improvement et du Réseaux des Femmes Exécutives (WXN) au sein duquel elle est mentor pour les femmes leaders.



Mélanie Briand, M.Sc.

<https://www.linkedin.com/in/melanie-briand-aa5b625/>

Catalyseuse de motivation, formatrice et conseillère, Mélanie fournit des solutions qui ont de l'impact en matière de motivation de haute qualité.

Mélanie accompagne les personnes et les équipes dans l'acquisition de compétences de motivation efficace, des techniques de rétroaction et des relations superviseurs - employés. Elle rend les concepts faciles à comprendre, captivants et elle veille à ce que ses méthodes aboutissent à de nouvelles compétences qui mènent au succès organisationnel et personnel.

Mélanie est titulaire d'une Maitrise en Science de l'administration (M. Sc.) de l'École de gestion John Molson, de l'Université Concordia. Spécialisé en comportement organisationnel, elle enseigne à l'École de gestion John Molson sur des sujets traitant de comportement organisationnel, la gestion de la formation en entreprise, le leadership et la motivation.

INNOVACONNECT inc.

Tel : 1-514-8937171