

# Formation sur la prise de décision efficace du gestionnaire| en ligne

## Module 1 : Introduction à la prise de décision stratégique

- Qu'est-ce qu'une prise de décision stratégique ?
- Exemples de décisions à fort impact (nouveaux locaux, changement de fournisseur, embauche, etc.)
- Les enjeux des décisions pour l'organisation et les conséquences à long terme
- Différencier les décisions opérationnelles des décisions stratégiques

## Module 2 : Le processus décisionnel : méthodes et étapes clés

- Présentation des étapes du processus décisionnel :
  - Identification du problème ou de l'opportunité
  - Analyse des alternatives
  - Évaluation des risques et bénéfices
  - Prise en compte des contraintes (ressources humaines, budget, équipement, etc.)
  - Prise de décision et implémentation
- Outils pour structurer le processus décisionnel (SWOT, analyse coût-bénéfice, arbre de décision)

## Module 3 : Gérer les ressources et les contraintes dans la prise de décision

- Identifier les ressources disponibles et leurs impacts (employés, budget, lois, équipements)
- Prendre en compte les contraintes internes et externes
- Gérer les priorités dans un contexte de ressources limitées
- Étude de cas : décision de recrutement dans un contexte de budget limité

## Module 4 : Prise de décision rationnelle et gestion des biais cognitifs

- Durée : 1h30
- Comprendre les biais cognitifs qui influencent la prise de décision (ex : biais de confirmation, aversion à la perte)
- Techniques pour rester rationnel et objectif dans la prise de décision
- Comment utiliser des données pour prendre des décisions informées
- Cas pratique : évaluation de décisions avec et sans données analytiques

## Module 5 : Communication et acceptation des décisions

- Importance de bien communiquer les décisions à l'équipe et à la direction
- Gérer les résistances et obtenir l'adhésion des parties prenantes
- Techniques pour communiquer efficacement les raisons derrière une

décision

- Suivi et réévaluation des décisions

## **Module 6 : Études de cas et mise en pratique**

- Analyse de cas concrets : recherche de nouveaux locaux, engagement avec un nouveau fournisseur, etc.
- Simulation d'une situation décisionnelle avec contraintes et ressources limitées
- Discussion en groupe et présentation des solutions proposées
- Analyse des risques, des alternatives et des impacts à long terme