

## Lean Six Sigma et leadership Parcours Green Belt

### Objectifs du parcours

- Déployer la culture Lean
- Identifier des opportunités
- Mener des chantiers d'amélioration par percée
- Accompagner les managers dans leurs projets

### Pour qui

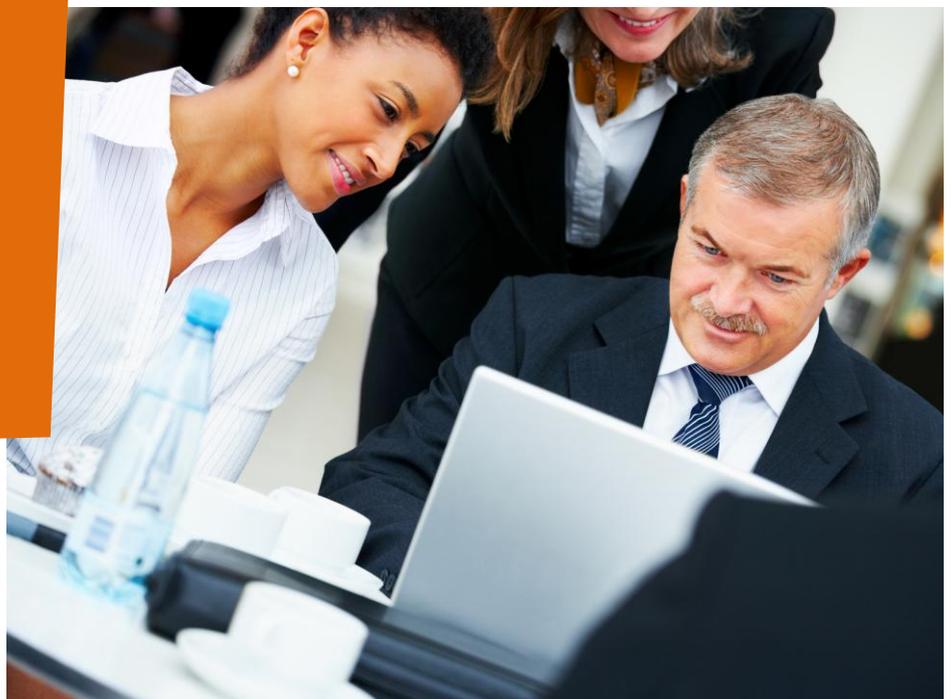
- Manager
- consultant interne

### Durée

- 3 mois

### Un parcours corporate en blended learning :

- **Une évaluation** pour sélectionner les candidats et adapter le parcours à la carte.
- Une classe virtuelle pour donner le sens et intégrer les candidats dans le parcours.
- **30 heures** d'E-learning sur le savoir-faire du green belt et du consultant interne
- **5 jours de formation** et mise en situation sur la base de cas pratique et simulations.
- **1 projet** sur les thèmes de l'amélioration par percée et/ la transformation managériale
- **8 heures** d'accompagnement sur le premier projet
- **1 certification** IASSC



# Lean Six Sigma et leadership

## Parcours Green Belt

### Amélioration par percée

#### Introduction

- Introduction au lean
- Choisir le bon format d'action
- Sécuriser les résultats : le DMAIC
- Identifier les opportunités dans l'entreprise
- Votre action d'amélioration en 12 semaines

#### Définir l'opportunité d'amélioration

- Vue d'ensemble de la phase définir
- Formuler son opportunité (définition opérationnelle)
- Chiffrer les objectifs en lien avec les parties prenantes (4 voix)
- Définir le périmètre de son action (Sipoc)
- Choisir l'équipe
- Réaliser votre charte projet
- Revue phase DEFINIR
- Techniques d'animation de l'atelier 1

#### Mesurer la performance

- Vue d'ensemble de phase mesurer
- Voir ensemble la situation existante
- La cartographie de chaîne de valeur
- Le chronogramme et le DILO
- Le diagramme spaghetti
- Ce qu'il faut mesurer
- Méthode de collecte et plan de mesure
- Décrire et synthétiser vos données
- Fixer des priorités avec le diagramme de Pareto
- Revue phase MESURER
- Techniques d'animation de l'atelier 2

#### Analyser les causes des gaspillages et des problèmes

- Vue d'ensemble de phase analyser
- Analyser la valeur de chaque tâche
- Analyse de l'efficacité le ratio de valeur ajoutée
- Identifier les causes racines avec un diagramme de cause à effet
- Faciliter la recherche des causes racines d'un problème avec 2 outils simples: les "5 Pourquoi" et les 5M
- Donner du sens à l'action en chiffrant les gains potentiels
- Revue phase ANALYSER
- Techniques d'animation de l'atelier 3

#### Innover mettre en œuvre des solutions

- Vue d'ensemble de phase innover
- Favoriser l'innovation pour trouver une solution à chaque cause racine
- Formaliser, en équipe, la nouvelle chaîne de valeur
- Donner des priorités à vos solutions
- Piloter le plan d'action
- Revue phase INNOVER
- Techniques d'animation de l'atelier 4

#### Contrôler valoriser les résultats

- Vue d'ensemble de phase Contrôler
- Le plan de contrôle
- Assurer la pérennité et clôturer le projet
- Revue phase CONTROLER
- Techniques d'animation de l'atelier 5

#### Mise en situation

- Challenge terrain N°1 : Le "Aller Voir"
- Challenge terrain N°2 : Faites-le svp
- Challenge terrain N°3 : "Résoudre les problèmes au bon niveau"
- Lean bicycle factory : jeu Lean sur l'organisation d'un flux sans gaspillage
- The Firm : Mener un projet Kaizen dans les bureaux.
- Telfast maintenance : Mener un projet Kaizen.

#### Évaluation

- QCM 50 questions

### Optimiser un flux de traitement

#### Les solutions et techniques

- 5S
- TPM
- Qualité à la source et prévention des erreurs
- Le flux continu
- Mise en œuvre des traitements cellulaires
- Planification en flux tiré
- Théorie des contraintes
- Travail standardisé

#### Mise en situation

- Exercice de simulation en classe

#### Évaluation

- QCM 10 questions

### Focus client

#### Faits et légendes sur les clients

- Clients Idées clefs
- Cibler les bons clients
- Corrélation entre fidélité et profitabilité

#### Le client au centre de l'entreprise

- Développer la culture focus client
- Connaître les clients
- Délivrer la valeur

#### Mettre en œuvre la voix du client

- Comprendre les exigences du client
- Comment identifier les besoins des clients
- La voix du client
- Clarifier la voix du client avec le diagramme d'affinité
- L'arbre des CTQ
- Répercuter la voix du client en interne

# Lean Six Sigma et leadership

## Parcours Green Belt

### Mise en situation

- **Challenge terrain N°1** : Identifier la valeur attendue
- The Firm : mener un projet Kaizen dans les bureaux.
- Telfast maintenance : Mener un projet Kaizen.

### Évaluation

- QCM 20 questions

## Animer un atelier

### Animer un atelier de travail

- Différents types d'ateliers
- Préparer un atelier
- Décision de groupe
- Conduire un atelier
- Les différents outils d'animation
- Les évènements qui sapent le bon déroulement
- Clôturer un atelier
- Le suivi après l'atelier
- L'atelier virtuel

### Mise en situation

- Exercice de simulation en classe

### Évaluation

- QCM 20 questions

## Accompagner les managers et les opérationnels

### Techniques d'accompagnement

- Introduction aux techniques
- L'accompagnement est un process
- Préparation
- Échange initial
- Dialogue et techniques
- Le suivi
- Renforcer ses compétences

### Mise en situation

- Exercice de simulation en classe

### Évaluation

- QCM 20 questions

## Conduire le changement

### Vision d'ensemble

- Les dimensions du changement
- Être prêt pour le changement
- Gestion du changement
- La mise en œuvre le changement
- Communication des changements
- Comprendre les réactions pour changer
- Prendre soin de soi pendant les changements

### CAP : « Change acceleration process » techniques et outils

- Créer le sentiment d'urgence :
- Réunir l'équipe qui va piloter le changement :
- Responsabiliser pour impliquer le plus grand nombre
- Obtenir des victoires rapides
- Accélérer / généraliser
- Ancrer la nouvelle culture

### Mise en situation

- Exercice de simulation en classe
- **Iceberg danger immédiat : Conduire le changement** - il était une fois un iceberg où vivait depuis fort longtemps une colonie de Pingouins. Un danger menace la colonie...

### Évaluation

- QCM 20 questions

Contact : [info@oryxconseil.com](mailto:info@oryxconseil.com)

Tél. : +33 (0)1 53 04 33 53

Oryx Conseil  
17 rue de Constantinople  
75008 PARIS

[www.oryxconseil.com](http://www.oryxconseil.com)