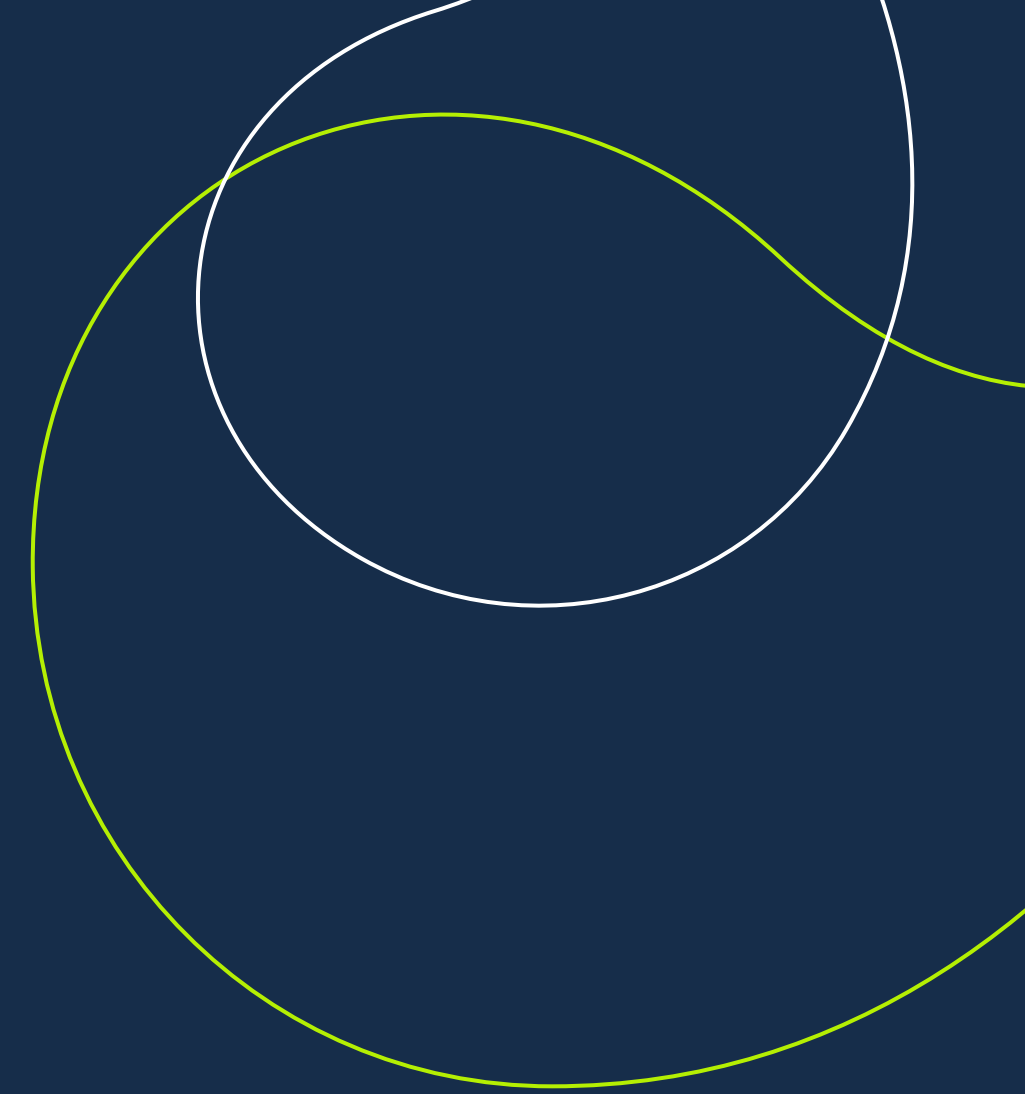




SpineUp

Formation au management

By **ignition**
PROGRAM ¹₁

SpineUp forme les managers à accroître la performance

Un parcours inter-entreprise pour agir
avec **précision** plutôt que par **intuition**.

- **6 jours** en 3×2 jours (sur 3 mois) en présentiel
- 80% de **pratique**, sur situations **réelles**
- Méthode validée par 3 000+ managers - satisfaction **9,5/10**
- Certifié Qualiopi, **finançable** via **OPCO**
- **Impact immédiat**



SpineUp s'adresse à des managers dont les équipes peuvent aller plus loin

SpineUp s'adresse à des managers :

- ✔ **solides** sur leur métier,
- ✔ en situation de **management éprouvée** (3 mois d'expérience de management minimum)
- ✔ mais dont la **performance collective** plafonne faute de **maîtrise managériale**.

Ce sont précisément ces profils que les entreprises promeuvent en phase de croissance.

Et c'est alors que les limites managériales deviennent visibles.



Le vrai problème sans formation est un potentiel collectif durablement sous-exploité

Si vous observez dans votre organisation :

- des sujets humains qui **remontent** au DG / DRH
- des **frictions inter-équipes** non régulées
- un manque **d'autonomie** sur les arbitrages
- des **départs** non souhaitées
- des **tensions** par manque de cadre et de rituels

Votre collectif peut être bien meilleur

Selon Gallup, la **qualité du manager** explique environ **70%** des écarts **d'engagement** observés d'une équipe à l'autre.

Le coût business du statu quo dépasse 10 % de performance

Un enjeu de taille:

Lazear et al. (Journal of Labor Economics)

Un excellent manager augmente la productivité de chaque collaborateur de **plus de 10 %**.

Quand le manager de proximité n'est pas entraîné :

- la croissance repose sur **l'effort** plutôt que sur l'efficacité,
- la **compétitivité** s'érode sans signal d'alerte immédiat,
- les habitudes **coûteuses** se figent avec le temps.



SpineUp professionnalise le management comme une discipline

SpineUp apprend au manager à :

1

Accroître son impact

Structurer les objectifs
et la performance
collective

Relayer la vision des
dirigeants en actions
d'équipe

2

Transmettre son expertise

Analyser ses situations
managériales sur
référentiel

Déléguer sans
micro-management

3

Construire son leadership

Avoir les outils du
courage managérial

Recadrer sans abîmer la
relation

Faire grandir
l'autonomie

Un exemple de geste managérial travaillé : le feedback

Il mobilise la capacité clé développée par SpineUp:

1 lire une situation

2 choisir le geste juste

3 agir avec précision

- formuler un feedback exigeant et structuré,
- corriger un écart sans désengager,
- renforcer positivement ce qui fonctionne,
- poser un cadre relationnel tenable,
- relancer l'autonomie plutôt que le contrôle.



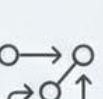
Mal maîtrisé, il freine la performance.

Maîtrisé, il démultiplie l'impact du manager sur son équipe.

SpineUp entraîne le geste dans le réel

Les managers sont entraînés à partir de **situations réelles** apportées par les participants.

Outils et référentiels mobilisés (non exhaustif) :

-  Process Communication Model (PCM – Taibi Kahler)
-  Management situationnel (Hersey & Blanchard)
-  Grille de la confiance (Richard Barrett)
-  Méthode de feedback STAR (Stéphane Moriou)
-  Communication Non Violente (CNV – Rosenberg, méthode OSBD)
-  Posture manager-coach (méthode Toscane Accompagnement)
-  Scorecard de recrutement
-  Rituels managériaux clés (user guide, Ito1, onboarding, évaluation annuelle)
-  Plans d'action et réseau de pairs (communauté SpineUp)

Format d'ancrage :

- 6 jours / 3 mois, 80% pratique, la plus dense du marché
- Cas réels → débrief structuré → plan d'action,
- Continuité intersession : application + retours,
- Le coach sécurise, cadre, outille

Comme dans le sport de haut niveau, on répète le geste

L'approche SpineUp : Miroir des pairs + Qualité relationnelle = Appropriation

SpineUp organise un entraînement exigeant là où il est le plus efficace : face à des pairs confrontés aux mêmes enjeux.

- Les situations travaillées sont **réelles**
- Les pairs jouent le rôle de **miroir** : ils identifient immédiatement ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas.
- La **qualité relationnelle** du groupe, créée et tenue par les coachs, rend possible un niveau d'exigence rare.



Cette exigence crée un **ancrage durable des gestes managériaux.**

Nous travaillons à rendre SpineUp meilleur à chaque session

Formations classiques

- Contenus identiques d'une session à l'autre
- Cas génériques, peu liés au contexte réel de chacun
- Transmission de méthodes et de concepts
- Application laissée à l'initiative individuelle
- Pas de dynamique collective dans la durée

SpineUp

- ✓ Appels individuels avec chaque participant en amont
- ✓ Contenus ajustés à la population de la promotion
- ✓ Entraînement à des gestes managériaux concrets sur situations réelles
- ✓ Construction d'un collectif qui progresse et reste en lien dans le temps
- ✓ Amélioration lean du programme tous les 6 mois

SpineUp est un investissement rationnel face à l'inaction

Investissement SpineUp

4 200 € / manager

et 6 jours à dédier étalés sur 3 mois

À mettre en regard

- de votre potentiel de performance sous-exploité
- du coût d'un départ non souhaité

≈ 45K €

*(ou 1 an de salaire brut pour un salaire de 50K *)*

* Source : études CCI Paris Île-de-France & Hays

ignition
PROGRAM



Notre fierté : SpineUp est adopté durablement par les managers qui s'y engagent

Depuis 8 ans :

+ 3 000

managers et dirigeants
formés

0 %

de drop en cours de
formation

97 %

de satisfaction à l'issue du
parcours

70 %

des entreprises déploient
SpineUp à nouveau



Ils nous ont fait confiance



Ankorstore

Cheerz



octopus energy



Brut.



respire

morning,



CybelAngel



BNP PARIBAS

verisure

iff

ignition
PROGRAM

Dates et lieux des prochaines formations

Promo 60 : 14-15 janvier; 12-13 février; 12-13 Mars 2026

Promo 61 : 19-20 février; 19-20 Mars; 16-17 avril 2026

Promo 62 : 26- 27 Mars; 23-24 avril; 21-22 mai 2026

Promo 63 : 20-21 Avril; 28-29 mai; 25-26 Juin 2026

Promo 64 : 18-19 Mai; 18-19 juin; 16-17 Juillet 2026

Promo 65 : 11-12 juin; 9-10 juillet; 10-11 septembre 2026

Promo 66 : 2-3 juillet; 17-18 Septembre; 15-16 octobre 2026



Lieu pour toutes les sessions : Présentiel à Paris

Est-ce fait pour vous ?

Parlons-en en toute franchise :

Contactez Théophane Lesueur
theophane@ignition-program.com

ou Caroline, CEO Ignition Program
caroline@ignition-program.com



Annexes

Ignition Program : Notre raison d'agir

Permettre aux individus et aux organisations de renforcer leur alignement, pour rendre l'utile possible.

+10 ans
d'expertise



Qui sommes-nous ?

L'agence de la performance humaine durable

NOS 3 OFFRES

#1

Une offre de **recrutement** par expertises métiers

#2

Des **formations en management** et un accompagnement **coaching**

#3

Un accompagnement sur des **problématiques RH ciblées** : DRH externalisée, mentorat, séminaire, ateliers valeurs



PERFORMANCE

Nous sommes convaincus que la performance découle de l'**alignement des équipes** autour de 3 éléments clés de l'organisation : la mission, le cadre, et la façon d'opérer.



HUMAINE

Dans un monde où l'épanouissement personnel et la réussite économique ne sont plus suffisants, **la seule valeur durable d'une entreprise est celle de ses talents et de leur capacité à collaborer** pour être utiles collectivement.



DURABLE

À l'heure des grandes transformations nécessaires pour faire face aux enjeux climatiques et sociétaux, **la durabilité des parcours professionnels, dans un cadre RH sain est un enjeu clé** pour garder des collectifs soudés et engagés.

10 ans

D'EXPERTISE

+ 40

COLLABORATEURS

+10 000

TALENTS
ACCOMPAGNÉS

+3 500

ENTREPRISES
ACCOMPAGNÉES

Nos expertises



Recruter vos talents les plus performants

En vous donnant accès aux meilleurs du marché,
avec un accompagnement pour vous rendre plus expert.



Augmenter votre compétence managériale et relationnelle

Pour transformer vos dirigeants, managers et créer une
culture managériale solide



Créer des processus RH performants

En vous accompagnant en tant que DRH externalisée
pour une performance RH durable



Construire et animer vos temps forts d'équipe

Pour des collectifs engagés sur la durée, avec des
méthodes mêlant coaching & ateliers

SpineUp - détail du programme

Outiller les managers de proximité - 6 jours

Session 1

2 jours

Poser un **cadre**
Écoute active & résonance
Bilan & rôle du manager

Management situationnel (Hersey et Blanchard) Adapter son management au cycle de maturité du managé

Inventaire de personnalité (PCM)
Prendre conscience de ses forces, style de communication & zones de vulnérabilités pour mieux manager

Méthodes pour **construire et maintenir une relation confiance** (Userguide)

Méthode de **co-développement** entre pairs

Session 2

2 jours

Initiation au **recrutement** : la **scorecard**, outil d'analyse du besoin

Construire et communiquer des **attentes, feedbacks positifs et des conseils impactants** selon la méthode StAR de Stéphane Moriou

Les **rituels de management** : le I to I, l'onboarding, la gestion de la performance

Adopter la posture de **manager coach** vs manager sachant pour soutenir et responsabiliser ses collaborateurs

Session 3

2 jours

Initiation aux techniques de la **Communication Non Violente** (Rosenberg) apprendre à transmettre des messages difficiles et feedbacks tout en préservant la relation.

Gérer son temps efficacement et **réduire sa charge mentale**.

Animer des **instances efficaces et engageantes**

Plan d'action



Comprendre son fonctionnement et celui des autres

Identifie quel manager vous souhaitez être et apprenez à adapter votre management aux compétences et à la personnalité de vos managés.

Objectifs

- Identifier son **fonctionnement** et son **rôle** en tant que Manager
- Adapter son **management** à la montée en compétences de ses managés
- Communiquer sur son fonctionnement pour créer de la confiance

Livrables

- **Méthode et outil** : management situationnel
- **Grille de la confiance** de Richard Barrett
- **Rapport individuel** de +20 pages sur les résultats du questionnaire Process Communication Model
- **Plan d'action** individuel pour les mois à venir

Ateliers

- Poser un **cadre**
- **Écoute** active & résonance
- **Rôle** du manager
- **Management situationnel** (Modèle Hersey-Blanchard) : adapter sa manière de manager une personne en fonction de ses compétences et de sa motivation
- **Test de personnalité** Process Communication (par Taibi Kahler): connaître vos besoins primaires, vos canaux de communication...
- Construire son **user guide** et le communiquer
- Pratiquer le **co-développement** entre pairs



Créer une relation de confiance avec son managé

Travaillez son rapport à l'autre pour créer une relation saine et durable : apprendre à dire les choses difficiles, déceler les blocages, désamorcer les conflits, recruter le bon profil pour son équipe.

Objectifs

- Définir précisément les **besoins** de recrutement cohérents aux enjeux de l'entreprise
- Développer une **nouvelle approche** des points individuels, de l'évaluation annuelle et de l'onboarding afin de gagner en efficacité **managériale**.
- Faire des **feedbacks positifs et correctifs**
- Déceler les **difficultés** de son managé et **aider** son managé à trouver ses propres **solutions**

Livrables

- **Méthodes** : pour recruter efficacement (template de scorecard), pour faire des coachings (méthode diabololo), pour instaurer une culture du feedback (méthode Star)
- **Templates** de points hebdo, d'onboarding et d'éval annuelles
- **Plan d'action** individuel pour les mois à venir

Ateliers

- Initiation aux fondamentaux du **recrutement** grâce à notre **expertise de +de 10 ans** dans le secteur.
- Formuler des feedbacks positifs et correctifs à l'aide de la méthode StAR (Stéphane Moriou)
- Méthode de **coaching** pour responsabiliser le managé dans l'identification de ses propres solutions

Format : 2 journées - 9h à 18h

Lieu : Paris



03

Développer son leadership

**Créer un collectif sain, aligné et engagé dans une direction commune.
Ancrer les apprentissages des 6 jours de formation dans le temps.**

Objectifs

- **Oser les discussions franches et transparentes** sans abîmer la relation de confiance à l'aide de la Communication non violente.
- Gérer sa charge mentale grâce à une prise de conscience de son **rapport au temps**.
- **Apprendre à animer une instance de manière efficace et engageante**

Livrables

- **Méthode OSBD de la communication non violente**
- **Trame personnalisée d'instance efficace et engageante**
- **Plan d'action** individuel pour les mois à venir

Ateliers

- **Atelier de Communication Non Violente (CNV)**
- Gestion de la **charge mentale**
- **Instances** efficaces
- Partage de **bonnes pratiques** entre pairs

Format: 2 journées - 9h à 18h



Informations supplémentaires

- **Prérequis** : manager au moins une personne
- **Type d'évaluation** : Formative et sommative, selon modèle de Kirckpatrick. Validation avec attestation de formation remise à l'issue des 6 jours
- **Accessibilité** : Ignition Program est particulièrement sensible à l'accessibilité de ses formations à tous et à l'intégration des personnes en situation de handicap.

Si vous êtes en situation de handicap, contactez Agustina à l'adresse mail suivante

agustina@ignition-program.com pour évaluer les modalités d'accueil optimales pour votre formation.