French and English versions

Syllabus pour les programmes iNNERSHiP

---

1. Titre et brève introduction

- **Nom de la formation** : Programmes d'exécution de la transformation humaine, avec un focus prioritaire sur les contextes de fusion-acquisition (M&A) et de transformation post-acquisition
- **Description succincte** : iNNERSHiP développe et déploie Human-to-EBITDA™, une solution d'exécution de la transformation humaine qui identifie les risques humains critiques, active les transformations managériales nécessaires et en mesure l'impact sur la performance et la création de valeur. Nos programmes sont conçus en priorité pour sécuriser et accélérer l'exécution dans les contextes de transformation post-acquisition (M&A), et s'adaptent aux transformations à fort enjeu de performance.
- **Public cible** : Fonds de Private Equity (Operating Partners, Value Creation Teams), CEO et comités de direction en contexte de transformation post-acquisition, Directions M&A/PMI, DRH et Directeurs de la transformation partenaires de la création de valeur. Plus largement, managers et responsables opérationnels des moyennes et grandes entreprises engagées dans des transformations à fort enjeu de performance.

---

2. Objectifs pédagogiques assignés

- **Diagnostiquer et exécuter** : Évaluer la capacité réelle des équipes à exécuter les priorités business, identifier les risques humains critiques (via le Human Value Scan) et construire un plan d'activation réaliste, mesurable et relié à la performance de l'entreprise
- **Activer et ancrer de nouveaux comportements managériaux**: transformer les pratiques de pilotage et la responsabilisation terrain, en s'appuyant sur le codéveloppement, l'écoute active et la communication efficace, pour ancrer ces pratiques dans les routines quotidiennes
- **Mesurer et piloter l'impact humain sur la performance** : connecter les indicateurs d'engagement, d'adoption et d'évolution des pratiques managériales à des indicateurs

business et EBITDA (Human Value Dashboard), en intégrant les enjeux de diversité et d'inclusion comme leviers de performance durable.

---

3. Prérequis

- **Conditions d'accès** : Ces programmes sont conçus sur mesure pour des audiences ciblées. Les conditions d'accès sont définies en amont avec l'entreprise cliente ; en général, ce sont les RH avec le manager qui sélectionnent les participants, en fonction du changement ciblé — notamment dans le cadre d'une opération de fusion-acquisition (due diligence, intégration post-acquisition) ou d'une transformation à fort enjeu de performance.
- **Compétences préalables recommandées** : dépendent du programme co-construit avec l'entreprise, en fonction de la population ciblée.

---

4. Contenu de la formation et modalité de réalisation

- **Plan détaillé** : Nos programmes s'inscrivent dans une approche en 3 temps — diagnostiquer (Human Value Scan), exécuter (programme d'activation) et mesurer (Human Value Dashboard / Human-to-EBITDA). Le programme d'activation combine 3 composantes :
    1. Parcours digital structuré en 4 étapes suivant la méthodologie GROW:
        1.1. G - Goal definition
        1.2. R - Reality assessment
        1.3. O - Obstacles & Opportunities
        1.4. W - Way forward, un plan d'action réaliste et motivant
    2. Coaching individuel : 5 appels de 45 minutes
    3. Ateliers collectifs avec co-développement: 3 ateliers de 2h
- **Supports de formation** : Utilisation de présentations pour ateliers, codéveloppement, documents (charte d'équipe, grille de clarification des rôles, booklet), parcours digital personnalisé (permettant d'accéder aux modules, de suivre les objectifs, et d'interagir avec les coachs) et Human Value Dashboard pour objectiver et piloter l'impact humain sur la performance.
- **Déroulement et durée** : La durée totale varie selon le programme, allant de formations intensives d'une journée à des parcours s'étalant sur 4 mois.

---

5. Délais d'accès

- **Délai moyen d’accès** : Environ trois semaines après la validation, avec des adaptations possibles selon les besoins spécifiques des entreprises.
- **Flexibilité** : Délais ajustables en fonction des disponibilités des managers et des contraintes de l’entreprise. Les sessions sont intra-entreprises, donc le calendrier est fixé par le sponsor du programme et les RH de l’entreprise.

---

6. Tarifs de la formation

- **Coût par participant** : Varie selon la population ciblée et les options requises par l’entreprise (durée des ateliers, outils de connaissance de soi, évaluations 360°) ; sur devis personnalisé.
- **Options de personnalisation** : C’est un programme sur-mesure qui permet d’ajouter une mutitude d’options dont le coaching individuel, le mentorat, des sessions supplémentaires de co-développement, des outils de connaissance de soir type Dynamix, DISC ou MBTI.

---

7. Les contacts mobilisables dans le cadre de la prestation proposée

- **Business Partner** : Responsable de la relation client et de la satisfaction globale, il/elle assure un suivi stratégique et opérationnel pour garantir l'atteinte des objectifs de la prestation. - thomas@innership.com
- **Customer Success Manager (CSM)** : Chef de projet dédié, il/elle coordonne les différentes étapes de la mise en œuvre, en veillant à l'organisation, au respect des délais et à la qualité des livrables. - cecile@innership.com
- **Change Expert** : Expert de l'expérience apprenant, il/elle veille à la cohérence pédagogique et à l'impact de la formation, tout en assurant une expérience engageante et fluide. - caroline@innership.com
- **Support technique** : Point de contact pour tous les aspects techniques liés à l'utilisation de l'application, il/elle garantit une assistance proactive pour une expérience utilisateur optimale. - support@innership.com

---

8. Méthodes et modalités d'évaluation

- **Types d'évaluation** : Évaluations intermédiaires et finale, sous forme de questionnaires en ligne, bilans de coaching et auto-évaluations.
- **Indicateurs de réussite** : Taux d'engagement, satisfaction des participants, impacts mesurés sur la base d'indicateurs donnés par l'entreprise en début de formation, ainsi que l'impact sur la performance et la création de valeur suivi via le Human Value Dashboard (Human-to-EBITDA).

---

9. Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

- **Adaptations possibles** : Aménagements spécifiques pour les personnes en situation de handicap réfléchis en amont avec le chef de projet en fonction de la situation. Possibilité d'adapter chaque module.
- **Contact dédié** : Un référent est disponible: Cécile Fouché, Chief Operation Officer (cecile@innership.com). Cette personne est formée et disponible pour répondre aux questions sur l'accessibilité et pour organiser les adaptations nécessaires.

Coordonnées de contact

- **Référent pédagogique et commercial** : Caroline Jost (caroline@innership.com)
- **Modes de communication** : Contact par email, téléphone et via la page de contact en ligne d'iNNERSHiP.- https://www.innership.com/join-us

Syllabus – iNNERSHiP Programs

1. Title and Overview

- **Program Name:** Human Transformation Execution Programs, with a primary focus on M&A contexts and post-merger integration (PMI).
- **Summary:** iNNERSHiP develops and deploys **Human-to-EBITDA™**, an operational human transformation solution designed to identify critical people risks, activate essential managerial shifts, and measure their tangible impact on value creation and performance. Our programs prioritize securing and accelerating business execution during post-acquisition transformations, while adapting seamlessly to any high-stakes corporate transition.
- **Target Audience:** Private Equity firms (Operating Partners, Value Creation Teams), CEOs and Executive Committees navigating post-merger integration, M&A/PMI Leaders, Chief People Officers, and Transformation Directors driving value creation. More broadly, people managers and operational leaders across mid-sized and large enterprises managing high-impact change initiatives.

2. Learning & Strategic Objectives

- **Diagnose and Execute:** Assess teams' operational readiness to deliver on core business priorities, pinpoint critical organizational and human risks via the *Human Value Scan*, and build a pragmatic, measurable activation roadmap tied directly to business outcomes.
- **Activate and Anchor Managerial Habits:** Shift operational leadership and ground-level ownership through peer-coaching (co-development), active listening, and high-impact communication to embed sustainable leadership routines into day-to-day work.
- **Measure and Steer Human Impact on EBITDA:** Connect engagement, adoption, and behavioral metrics to financial and business performance indicators using the *Human Value Dashboard*, while integrating diversity and inclusion as catalysts for durable performance.

3. Prerequisites & Access Requirements

- **Access Requirements:** Programs are custom-built for targeted cohorts. Selection criteria are established upstream with client leadership—typically identified jointly by HR and operational managers based on strategic priorities, particularly within M&A contexts (due diligence, post-merger integration) or high-stakes turnarounds.
- **Recommended Prior Skills:** Defined collaboratively with the client organization based on the targeted audience and organizational profile.

4. Program Structure & Delivery Modalities

- **Detailed Architecture:** The approach follows a three-stage methodology: **Diagnose** (*Human Value Scan*), **Execute** (Activation Program), and **Measure** (*Human Value Dashboard / Human-to-EBITDA*). The core activation phase integrates three blended learning components:
    1. **Self-Paced Digital Journey:** Structured around the 4-stage GROW framework:
        - **G – Goal Definition:** Framing clear individual and collective goals.
        - **R – Reality Assessment:** Evaluating the current environment and challenges.
        - **O – Obstacles & Opportunities:** Identifying operational friction and leverage points.
        - **W – Way Forward:** Building an actionable, high-impact implementation plan.
    2. **1-on-1 Coaching:** 5 individual sessions of 45 minutes each.
    3. **Group Co-Development Workshops:** 3 interactive sessions of 2 hours each.
- **Training Materials & Tools:** Workshop toolkits, co-development guidelines, core frameworks (team charter, role clarification grid, participant booklets), a tailored digital learning platform (module tracking, goal management, coach interaction), and the *Human Value Dashboard* for data-driven steering.
- **Duration & Pacing:** Flexible format customized to client requirements, ranging from intensive one-day workshops to blended journeys spread across four months.

5. Onboarding & Scheduling Timelines

- **Average Lead Time:** Approximately three weeks following contract signature, adaptable to client-specific constraints.
- **Flexibility:** Timelines are tailored to executive schedules and operational commitments. Delivered entirely intra-company, with the schedule defined directly by the executive sponsor and client HR teams.

6. Pricing & Customization

- **Participant Fees:** Tailored pricing based on cohort size, delivery scope, and selected options (workshop length, self-awareness diagnostics, 360° reviews); available upon customized quotation.
- **Customization Options:** Fully modular architecture with optional add-ons, including executive 1-on-1 coaching, strategic mentoring, additional peer-coaching tracks, and psychometric assessments (Dynamix, DISC, MBTI).

7. Key Program Contacts

- **Business Partner (Strategic Account Lead):** Ensures operational alignment, governance, and overall client success to deliver on business objectives.
  Contact: thomas@innership.com

- **Customer Success Manager (CSM):** Dedicated project manager orchestrating end-to-end implementation, logistics, delivery timelines, and milestone quality.
  Contact: cecile@innership.com
- **Change Expert (Learning Experience Lead):** Guarantees instructional design integrity, business relevance, learner engagement, and impact.
  Contact: caroline@innership.com
- **Technical Support:** Handles platform access, technical queries, and proactive user support.
  Contact: support@innership.com

8. Assessment & Impact Measurement

- **Assessment Framework:** Formative and summative reviews, including automated pulse checks, coach balance sheets, and participant self-assessments.
- **Key Performance Indicators:** Engagement and completion rates, Net Promoter / satisfaction scores, customized baseline operational indicators defined at kickoff, and financial/performance correlation tracked via the *Human Value Dashboard (Human-to-EBITDA)*.

9. Disability Inclusion & Accessibility

- **Accommodations:** Tailored adjustments for participants with disabilities are assessed upfront alongside the client project manager to adapt learning formats, content, or pacing as needed.
- **Accessibility Coordinator:** Cécile Fouché, Chief Operating Officer (cecile@innership.com), trained to address accessibility requirements and deploy necessary adjustments.

General Contacts & Inquiries

- **Academic & Commercial Inquiries:** Caroline Jost (caroline@innership.com)
- **Web & Inquiries:** innership.com/join-us