

**FAIRE
PARLER
LES**

CHIFFRES



Les attentes du business ont
changé vis-à-vis de ceux qui
analysent des **CHIFFRES**





Analyse orientée vers l'action
Transformer l'information chiffrée en graphique
Attirer l'attention sur la bonne information
Donner du sens aux chiffres en utilisant des techniques de storytelling

Objectifs de la formation « FAIRE PARLER LES CHIFFRES »

- Comprendre les attentes nouvelles de la direction, des parties prenantes, l'évolution du métier
- Développer une démarche pour le questionnement et l'analyse orientée vers l'action
- Transformer l'information chiffrée en graphique pour communiquer avec des personnes de moindre appétence aux chiffres
- Utiliser des concepts de design graphique pour épurer les supports visuels et attirer l'attention sur la bonne information
- Donner du sens aux chiffres en utilisant des techniques de storytelling

Déroulé Jour 1 (personnalisable)

1. Enjeux, prise de recul (1 heure)
 - Les 4 types de professionnels qui manipulent des chiffres (releveur de comptes, commentateur, coach santé et business partner), les opportunités à savoir faire parler les chiffres (mobilité interne, employabilité, motivation/intérêt du travail), les menaces si on ne développe pas cette compétence (intelligence artificielle, data analysts...)
 - Réflexion sur la posture, les compétences et l'état d'esprit pour participer aux bonnes réunions), l'assertivité (intervenir en réunion, demander des précisions, challenger les métiers/ les donneurs d'ordre)
2. Analyse des éléments soumis par les participants en amont de la formation en regard des réflexions précédentes et recueil des attentes des participants (1 heure)
3. Présenter des KPI (1 heure)
4. Identification par les participants de la chaîne de valeur du métier suivi pour aller au-delà du commentaire du résultat pour poser un diagnostic, proposer des pistes d'amélioration (1 heure)
5. Produire des insights (l'insight est une révélation obtenue par l'analyse chiffrée qui est contre-intuitive ou surprenante et qui amène le business à considérer des options nouvelles) (1 heure)
 - Définitions d'un insight
 - Méthodes
 - Direction de l'attention (reporting historique, reporting opérationnel, analyse investigatrice, analyse prédictive)
 - Outils statistiques pour séparer le signal du bruit, déterminer les sur-performances et sous-performances significatives
6. Séance de co-développement – (1 heure 30 minutes) Un participant « client » expose sa problématique individuelle issue des réflexions de la journée, les participants « consultants » posent des questions de clarification, le formateur joue le rôle de facilitateur et est le garant du cadre « co-développement », le client après avoir répondu aux questions de clarification formule ses attentes précises, les consultants proposent idées et suggestions, le client décide d'un mode d'action, consultants et client expliquent ce qu'ils retirent de l'expérience.

En amont de la formation

Miguel Margarido signe un accord de confidentialité avec votre entreprise. Chaque participant envoie deux exemples de présentation chiffrée. Ces éléments serviront à partager un constat avec les participants; personnaliser le contenu de la formation et servir de base à des études de cas durant la formation et/ou les sessions de co-développement.

Déroulé Jour 2 (personnalisable)

1. Passer de l'information sous forme de tableau à l'information sous forme de graphique (1 heure 30 minutes)
 - Exemples d'infographies faciles à réaliser
 - Choisir le bon graphique
 - Bonnes pratiques pour créer et légèrer un graphique
 - Étude de cas pas à pas pour passer d'un graphique « d'analyse de données » à un graphique « de présentation d'une recommandation »
 - Techniques pour épurer un graphique et attirer le regard sur la bonne information
2. Faire de meilleurs slides Powerpoint pour présenter l'information chiffrée (1 heure 30 minutes)
 - Présenter des tableaux
 - Animer ses slides pour attirer l'attention sur le bon chiffre, expliciter les choses compliquées
 - Améliorer la lisibilité (sélectionner plus, écrire plus gros)
 - Comprendre le concept de design graphique de dominance pour guider l'œil
3. Structurer sa pensée et ses recommandations (45 minutes)
 - Présentation de la technique de la pyramide de Minto
 - La structuration MECE (Mutuellement Exclusif, Collectivement Exhaustif) comme garantie de solidité de l'argumentation
 - Application à la présentation Powerpoint (construction des supports visuels)
 - Application à l'adaptation aux contraintes de temps d'intervention
4. Techniques de storytelling pour donner du sens à l'information chiffrée (45 minutes)
 - Sélection des événements
 - Détermination des relations de cause à effet
 - Application à un exemple proposé par un participant
5. Les participants reprennent une présentation soumise en amont de la formation et la retravaillent avec les techniques de la formation (1 heure)
6. Présentation par les participants volontaires d'analyses ou de recommandations ou présentation de la version « avant » et « après la formation » pour juger de l'évolution (45 minutes)
7. Échanges sur les apports de la formation, les prises de conscience, les plans d'actions (30 minutes)

Les tarifs

Formation - 2 jours - 8 participants	3 200 € HT
Adaptation de la formation avec des études de cas propres à votre entreprise	1 000 € HT
Coaching individuel 2 heures Appropriation de la formation, réflexions individuelles, assertivité...	400 € HT

Quelques Références



Marie Barbet-Massin · 1er

Head of Management Control chez Amundi

Le 16 avril 2022, Marie a été le/la client(e) de Miguel



Amundi
ASSET MANAGEMENT

Nous avons fait appel à Miguel pour animer une formation « Savoir faire parler les chiffres » auprès d'une équipe de contrôleurs de gestion. Nous avons travaillé en amont avec Miguel pour que cette formation soit le plus adaptée à nos besoins, mêlant théorie, pratique et exemples concrets. Miguel a été disponible, très attentif aux attentes des uns et des autres et chacun a pu tirer profit, en fonction de son expérience, de cette formation. Je vous recommande vivement Miguel.

CANAL+

STIHL®

 **ORSYS**
formation

Story Shapers

coaching • formation • conseil

Votre contact:
Miguel Margarido



GALLUP CERTIFIED
Strengths Coach

Tel : 06 63 80 53 57
miguel.margarido@story-shapers.com

www.story-shapers.com