



S'AFFIRMER EN TANT QUE MANAGER



« Etre en relation et convaincre son auditoire »

Cette formation permet aux managers d'acquérir les 4 piliers du management et de la conduite d'une équipe : Fixer les objectifs, organiser le travail, motiver et communiquer, mesurer la performance.

MODALITES

- Etre cadre ou avoir une fonction d'encadrement.
- 12 personnes maximum
- 2 jours/14 heures
- Lieu : Sur site client
- Délai d'accès : 2 mois
- Pour inscription nous contacter

TARIF

- 1190 euros HT/jour adaptable selon le volume

MOYEN PEDAGOGIQUE

- Présentiel
- Jeux de rôles
- Exercices en sous-groupe
- Apports théoriques, tests
- Remise d'un guide

ENCADREMENT PEDAGOGIQUE

- Le formateur est un professionnel de l'animation et de la pédagogie pour adultes
- Il est un expert aguerri sur le sujet de cette formation.

SUIVI ET APPRECIATION DES RESULTATS

- Feuilles d'émargements signées par ½ journée.
- Evaluation de fin de stage par l'apprenant

INDICATEUR DE RESULTAT

- Taux de satisfaction en cours d'élaboration.

ACCESSIBILITE

- Les personnes atteintes d'un handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les rôles du manager et évaluer son style de management.
- Piloter l'activité de l'équipe.
- Savoir déléguer et communiquer efficacement.
- Motiver ses collaborateurs et assurer la cohésion de l'équipe.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES ET CONTENU DE LA FORMATION

A la fin de la formation, les apprenants seront capables de :

Connaître les rôles du manager et les attentes des collaborateurs.

- rôles et qualités d'un bon manager.
- Les enjeux pour les collaborateurs, la direction, l'entreprise.

Identifier les différents styles de management et son propre style.

- Test pour identifier son propre style de management.

Classer ses collaborateurs selon la matrice Compétences/Motivation.

- La matrice compétence/motivation
- Classer ses collaborateurs selon la matrice.

Fixer des objectifs et mobiliser l'équipe.

- Définir la mission de l'équipe
- Savoir rédiger un objectif S.M.A.R.T.
- Organiser et suivre l'activité.

Savoir déléguer et responsabiliser.

- Points clés et processus de délégation.

Communiquer efficacement avec ses collaborateurs.

- Faire passer des messages clairs et constructifs.
- L'importance de la communication non verbale.
- Développer son écoute active.

Activer les différents leviers de motivation chez ses collaborateurs.

- Motivation intrinsèque et extrinsèque.
- Pyramide de Maslow.
- Donner des signes de reconnaissance positifs.

Développer la cohésion d'équipe.

- Définir les valeurs, règles et rites en équipe.
- Donner du sens à l'action.

Faire un plan d'action personnalisé.

- Identifier ses axes de progrès et faire un plan d'action personnalisé.

Cette formation peut être adaptée aux besoins et spécificités de chaque client.