« Manager : construire ensemble… »

ANIMER, MOTIVER ET DIRIGER

Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Animer l'équipe pour atteindre les objectifs construire le plan d'action de l'équipe
- Partager des valeurs et un projet, comprendre les enjeux de son environnement
- Mobiliser solidairement des énergies (une équipe qui remet en question ses modes de travail)
- Acquérir les outils et méthodes du management
- Faire progresser ses pratiques managériales

Public :
Toute personne entrant dans des missions de management ou voulant développer ses compétences managériales

Pré requis :
Aucun

Durée : 4 jours – 28h

Méthode :
- Alternance d'exposés et d'exercices
- Mise en situation
- Jeux de rôle
- Exercices de réflexion en sous-groupes

Chaque partie présentée suit une progression pédagogique de type : découverte, démonstration, application.

Evaluation des compétences :
En début et fin de formation et Mise en situation

Programme :

DEVENIR ACTEUR DE SON DEVELOPPEMENT

Développer la connaissance de soi-même et des autres
- Connaître et comprendre ses comportements face aux autres.
- Identifier l'image que l'on renvoie aux autres.
- Prendre conscience des sentiments des autres à son égard.
- Valoriser ses qualités.

Développer des relations de travail confiantes
- Agir sur les leviers de la confiance et de la motivation.
- Favoriser une atmosphère d'ouverture et de sincérité.
- Exprimer son ressenti.
- Gérer ses différences avec les autres.

Augmenter sa détermination personnelle
- Identifier ses véritables responsabilités dans une situation.
- Savoir choisir plutôt que subir.
- S'impliquer selon son choix.

Développer la confiance en soi
- Développer l'estime de soi.
- Dépasser ses rigidités personnelles.
- Identifier ses besoins et développer sa spontanéité.

IDENTIFIER ET COMPRENDRE SES PRATIQUES MANAGERIALES

Théories des organisations
- Management scientifique (Direction des hommes clés en main),
- L'école des RH (les sentiments),
- Le management global.

Manager c'est :
- Administrer, Orienter, Animer, Evaluer, Promouvoir.

La notion d'équipe
- Le fonctionnement d'une équipe : groupe, cellule, personnes organisations, phénomènes, scénarios, autorité, climat, tensions,
- L'animation et la direction de l'équipe
- Les styles de management : les différents modes (directif, persuasif, participatif, délégatif)

« Manager : construire ensemble… »

ANIMER, MOTIVER ET DIRIGER

Lieux de formation :
Dans notre centre à Alençon
ou
Dans votre entreprise
ou
En ligne/ Distanciel

Accueil des personnes en situation de Handicap

Tarifs :
Sous réserve de 4 participants minimum.
Coût : 800 Euros H.T. par participant

Dates possibles :
Possibilité de sessions en alternance
NOUS CONTACTER

Programme personnalisable en fonction de vos besoins

Nous sommes à votre écoute !

Contenu (suite) :

Autodiagnostic de son style de management
- Inventaire de personnalité (style, organisation, sociabilité, autorité, …)
- Repérage des points de progrès

ACQUERIR LES BONNES PRATIQUES MANAGERIALES

La motivation
- Définition, explications.
- Du besoin au désir : processus, acteurs, types de besoins.
- Un mécanisme complexe : les notions de renforcement, d'équité, d'expectation, de valence, et d'instrumentalité.
- Soutenir la motivation : lien avec l'environnement, rôle du responsable.
- Les 10 commandements.
- Les signes de reconnaissance.

La délégation
- Définition
- L'identification des réticences
- La construction d'une relation de confiance
- Définir les principes de la délégation
- Pratiquer un contrôle souple et rigoureux
- Les erreurs à éviter

Suivre et contrôler et traiter les erreurs
- Le contrôle : pourquoi, comment, intérêt
- Les 9 principes d'un contrôle efficace
- Le traitement des erreurs : définition, sanctions ? apprentissage ?
- Quel comportement adopter
- La démarche
- Comment mener un entretien de traitement d'erreur

Gérer les conflits
- Les conflits sont-ils inévitables ?
- Les différents types de conflits : nature, formes, attitudes à éviter.
- Résoudre un conflit : méthode ABCD, les 5 phases de règlement d'un conflit.

Les différentes formes d'entretien
- Annuel et/ou professionnel
- De recadrage
- D'objectifs
- De délégation
- De remotivation