Manager et fédérer ses équipes au quotidien

OBJECTIFS :

- Se positionner en tant que manager
- Assumer sa posture
- Améliorer sa communication pour servir ses objectifs
- Savoir mener ses entretiens de face à face
- Anticiper et désamorcer les situations de conflit
- S'affirmer dans la prise de parole

PUBLIC CONCERNÉ :

Chefs d'entreprise, Responsables d'exploitation, Responsables d'agence, de service…

PRÉREQUIS :

Toute personne en charge de l'animation d'une équipe

CONTENU DE LA FORMATION :

1 - Analyser les pratiques actuelles et recueillir les attentes des participants
- Échanger sur les difficultés rencontrées et les attentes vis à vis de la formation
- Analyser le contexte actuel et les récentes évolutions dans les relations au sein d'une entreprise

2 - Adopter la bonne posture
- Comprendre les notions de posture et d'assertivité
- Identifier ses modes de fonctionnement
- Travailler sur ses croyances limitantes
- Développer une communication claire et adaptée

3 - Les caractéristiques de la relation manager / managé
- Définir les objectifs prioritaires de chacun, les attentes et les besoins
- Clarifier les principales activités du manager
- Développer les qualités pour devenir un leader
- Rédiger son bilan personnel

4 - Découvrir son propre style de management
- Découvrir son style de management (Test B&M)
- Analyser ses points forts et ses points de progrès
- Analyser les besoins de son équipe

Manager et fédérer ses équipes au quotidien

- Adapter son style en fonction des personnalités

5 - Les clés d'une communication performante
- Appréhender les 7 niveaux de la communication
- Trouver le bon canal de communication
- Perfectionner sa communication verbale et non verbale (comportement, attitude, gestuelle …)
- Développer sa capacité d'écoute avec les attitudes clés

6 - Comment passer efficacement une consigne
- Respecter des règles
- Apprendre à traiter les objections
- Développer une écoute active pour améliorer son efficacité

7 - Mener ses entretiens avec assurance :
Comment préparer et mener ses entretiens :
- L'entretien de recadrage
- L'entretien pour fixer un objectif
- L'entretien pour féliciter
- L'entretien pour traiter d'une erreur
- L'entretien de feedback

8 - Gérer efficacement les situations conflictuelles :
- "Savoir dire non", lorsque c'est nécessaire
- Oser dire les choses sans casser la relation

9 - Réussir ses prises de parole en public et animation de réunions :
- Réussir une introduction impactante et motivante
- Savoir structurer sa réunion
- Savoir favoriser la participation
- Gérer les dérives comportementales et objections en réunions
- Savoir s'affirmer et gagner en sérénité

Un parcours progressif : 1 journée toutes les 2/3 semaines, qui favorise l'application sur le terrain
Un intervenant expérimenté et pragmatique qui allie apports de méthodes et mise en pratique

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

Alternance de méthodes expositives (Diaporama, séquence vidéo…), démonstratives (Mise en pratique, analyse de pratique, étude de cas, jeu de rôles…) et interrogatives (questionnement, test et autoévaluation, brainstorming, travaux de groupe…) avec des évaluations formatives.

Manager et fédérer ses équipes au quotidien

Un support de formation est transmis aux participants en main propre ou par mail en fin de formation

QUALIFICATION DES INTERVENANTS :

Pour sélectionner ses intervenants, Inovaction s'appuie sur 2 critères :

- l'expertise liée au domaine de compétences
- l'expertise liée à la pédagogie

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS :

Pour chaque formation, les participants ont un questionnaire de positionnement et un questionnaire d'évaluation des acquis.
La remise d'un cahier de formation permet une évaluation à froid.
Au cours de la formation, ils ont des évaluations formatives sous différentes formes :

- Questionnement
- Auto-évaluation
- Evaluations intermédiaires
- Mises en situations

Un questionnaire de mise en œuvre est envoyé 3 mois après la formation.

SANCTION VISÉE :

Certificat de réalisation

Taux de réussite :
Taux de satisfaction :

DELAI D'ACCÈS À LA FORMATION :

En fonction du besoin du client

PRIX DE LA FORMATION :

2 250,00

ACCESSIBILITE :

Manager et fédérer ses équipes au quotidien

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de contacter les référents handicap afin d'étudier les éventuels aménagements à mettre en œuvre pour le bon déroulement de votre formation.

DURÉE, EFFECTIFS :

35 heures

8 participants