

MANAGEMENT DE PROXIMITÉ

Savoir s'affirmer dans son rôle de manager

La difficulté et l'intérêt du Management est de savoir pour chaque situation particulière rencontrée choisir le comportement adéquat, et s'adapter, il n'est pas possible d'agir selon une procédure préétablie. C'est passionnant, parfois fragilisant.

Vous avez suivi il y a quelques mois ou davantage un parcours pour vous approprier le rôle et le périmètre d'action du Manager de proximité.

Nous vous proposons de vous reconnecter aujourd'hui avec les clés, les leviers de management qui vous ont interpellés, les appréhender à nouveau, parfois sous un nouvel angle. Vous inciter à mettre en action quotidiennement, repartir avec des axes pour vous atteler à nouveau à la mise en œuvre.

Nous revenons sur des repères travaillés et en expérimentons ensemble des nouveaux pour agir plus confortablement et efficacement votre mission et faciliter vos remises en cause.

PROGRAMME

A- DEBRIEFING DE LA PERIODE ECOULEE

Revenir sur la période écoulée depuis la dernière formation Manager de proximité. La valeur de la période ne se limite pas à ce que vous en avez fait. Elle tient aussi aux **leçons** que nous en tirons et à leurs **conséquences**.

- capitaliser les avancées,
- tirer apprentissage des expériences réussies et difficultés rencontrées

Découvrir et utiliser la « démarche appréciative » qui permet de développer créativité et efficacité, une méthode innovante de conduite de changement

- définir et réussir mes objectifs
- mobiliser et dynamiser mon interlocuteur- mon équipe
- me connecter à mes ressources, mes stratégies gagnantes

Entraînements pour me questionner, questionner mon équipe/mon collaborateur selon une trame structurée.

Lien avec vos expériences pour adapter cette approche sur d'autres moments clés de management : remotivation, recrutement, entretien annuel et professionnel.

B- MOBILISER LES COMPETENCES SANS ABIMER LA MOTIVATION DES COLLABORATEURS : développer mes capacités relationnelles pour gagner en impact

- L'ambivalence entre les objectifs à atteindre et la relation à préserver
- Le besoin d'affirmation et d'approbation
- Les ressorts de la motivation, 4 leviers de la motivation
- Mesurer son assertivité (autodiagnostic): mettre à jour ma manière de fonctionner et identifier mes zones à travailler
- Clés pour une communication fluide, simple, équilibrée ou « s'affirmer au lieu de fuir, attaquer ou manipuler »,
- Gérer ses émotions pour se mettre en mouvement

Entraînements

- Réussir son feed-back, qu'il donne envie d'agir et de s'engager dans l'amélioration
- Développer l'écoute active et l'implication
- Mettre en place une bonne relation pour faire passer mon message, transmettre, manager, vendre, fidéliser...
- Formuler une demande ferme et engager sur le résultat attendu.
- Recadrer

C- MISE A JOUR DE VOS SITUATIONS DELICATES RENCONTREES

Échanges de pratiques pour s'entraîner à gérer ces situations avec assertivité

D- BILAN DES 2 JOURNEES ET MISE EN PERSPECTIVE DES POINTS TRAVAILLÉS

Quels sont mes points forts, mes points d'effort, qu'est-ce que je souhaite mettre en œuvre immédiatement avec ces nouvelles clés

- 4-12 juin
- 4-13 novembre