

APPROFONDIR LES TECHNIQUES DE MANAGEMENT ET S’AFFIRMER DANS SON ROLE DE MANAGER

ERH109

Public

Managers de proximité avec expérience ou, ayant suivi une première formation

Pré-requis


Aucun

Durée

2 jours – 14 heures

Modalités

Présentiel

 Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap

Résultats attendus

- Approfondir les outils du management

Objectifs pédagogiques

- Clarifier l'état présent : revenir sur les pratiques managériales.
- Identifier les points forts et les points à améliorer concernant les actions mises en place.
- Identifier les leviers à utiliser dans l'avenir en fonction de l'analyse des cas terrain

Méthodes pédagogiques

- Une évaluation des acquis est réalisée en début de formation
- Apports, démonstrations, interviews, simulations.
- Formation collective et individualisée. Chaque stagiaire est interpellé à travailler sur son positionnement et sa situation dans l'entreprise.
- Une synthèse écrite est remise, à chacun, en fin de session
- Une évaluation sur les connaissances acquises au cours de la formation est prévue en fin de parcours

Type de validation

Certificat de réalisation
Attestation de fin de formation

Dates et lieux

Agen :
24-25/06
14-15/12

Périgueux :
17-18/09

Intervenant

Laurent GOUDET – Rodolphe ARFEUIL

Tarifs

660 € HT – 792 € TTC

APPROFONDIR LES TECHNIQUES DE MANAGEMENT ET S'AFFIRMER DANS SON ROLE DE MANAGER

ERH109

Programme

PREAMBULE

- La difficulté et l'intérêt du Management est de savoir choisir pour chaque situation particulière rencontrée le comportement adéquat, et s'y 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 reviendrons sur des repères travaillés et en expérimenterons de nouveaux pour agir plus confortablement et efficacement dans votre mission et pour faciliter vos remises en cause

DEBRIEFING DE LA PERIODE ECOULEE

- Revenir sur la période écoulée depuis la dernière formation Manager de proximité. A défaut sur son expérience. 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

APPROFONDIR LES TECHNIQUES DE MANAGEMENT ET S’AFFIRMER DANS SON ROLE DE MANAGER

ERH109

§ 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

§ MISE A JOUR DE VOS SITUATIONS DELICATES RENCONTREES

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

§ BILAN DES DEUX JOURNEES ET MISE EN PERSPECTIVE DES POINTS TRAVAILLES

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