MANAGEMENT | DEVELOPPER SES CAPACITES DE MANAGER

OBJECTIFS | Gagner en sérénité et en efficacité dans son action de manager

- ❑ Se perfectionner en communication interpersonnelle
- ❑ Comprendre les mécanismes du management d'équipe

PROGRAMME

- ❑ Informer et/ou communiquer
  - Approche de l'analyse transactionnelle
  - Approche de la PNL
  - Leur usage dans le management
- ❑ Pensée analytique et pensée systémique
  - La pensée complexe
  - Complexe et compliqué
  - Réussir les mises en tension
  - La Motivation (où est-elle ? d'où vient-elle ?)
  - Représenter et évaluer la complexité
- ❑ Les représentations
  - Les différents systèmes
  - Les différents modèles d'équipes
  - Les dérives de groupe
  - L'hétérogénéité
- ❑ Les compétences
  - Les évaluer
  - Les faire émerger
- ❑ La posture de médiation
  - Les enjeux
  - Développement / composantes
  - Les résistances / maturité

PRÉ-REQUIS | Conditions de réussite

- ❑ Manager expérimenté et/ou ayant suivi le premier module
- ❑ S'impliquer lors de la formation
- ❑ Etre en mesure de mettre en pratique les techniques présentées lors de la formation

INTERVENANT

- ❑ Formateur spécialisé en management et relations commerciales, ancien cadre dirigeant (direction générale, RH et développement commercial dans les services B to B et B to C)

MODALITES D'EVALUATION

- ❑ Evaluation par le formateur : mise en situation et reformulation (remise d'une attestation de formation individualisée)
- ❑ Évaluation par le stagiaire : questionnaire d'évaluation
- ❑ Evaluation par le dirigeant : entretien post-formation

MODALITES *

- ❑ Durée : 21 heures sur 3 jours (2+1)
- ❑ 1 à 8 personnes maximum
- ❑ Modalités pédagogiques : exposé, échanges d'expériences, mise en situation et corriger
- ❑ Rôle du formateur : apport théorique et évaluations des acquis
- ❑ Matériel utilisé : diaporama, documents techniques
- ❑ Documents remis aux participants : contenu du cours et documents techniques
- ❑ Participation à des mises en situations et échanges

* CONTENU | Le contenu et l'organisation de la formation seront adaptés à la demande et aux spécificités du client.