

MANAGEMENT : ANIMER SON EQUIPE

OBJECTIFS

Accompagner son équipe et mener les actions du manager

- Mettre en pratique les points clefs du Management Relationnel (communication, délégation, entretiens)

PROGRAMME

- Informer et/ou communiquer
 - Les 4 grands principes de la communication
 - Prendre du recul pour n'analyser que les faits
 - Mettre en œuvre l'écoute active et le questionnement
- Le métier de manager
 - Les conditions de l'efficacité
 - Légitimité vs crédibilité
 - La performance
 - La Motivation (où est-elle ? d'où vient-elle ?)
 - La relation manager/managé
- La valorisation
 - Indications
 - Objectifs
 - « Bien viser »
 - Les différentes spirales et leurs influences
 - Le contrat hiérarchique
- L'assistance ou re-motivation
 - Indications
 - Ne pas démotiver
 - Raison et émotion
 - Motivation et lucidité
- Approche et conduite des différents entretiens
 - A chaud / A froid
 - Les différents entretiens, quand ? pourquoi ?
 - Technique / cadre
 - Le suivi

PRÉ-REQUIS / CONDITIONS DE REUSITE

- Personne en situation d'encadrement (8 personnes maxi)
- 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)

MODALITÉS D'EVALUATION

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

MODALITÉS PEDAGOGIQUES*

- Durée : 21 heures sur 3 jours (2+1)
- Outils et techniques pédagogiques :
 - Echanges/discussions
 - Mises en situation
 - Diaporama
 - Remise de documentation

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