

MANAGEMENT D'ÉQUIPES ET MISE EN PLACE DES OUTILS RH

OBJECTIFS

Accompagner son équipe et mener les actions du manager

- S'approprier les points clefs du Management Relationnel (communication, délégation, gestion des désaccords)
- Conduire le pilotage opérationnel de ses collaborateurs (entretiens, réunions...)

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
- Gérer / impliquer / motiver son équipe
 - Les enjeux du management moderne
 - Le métier de manager
 - Efficacité et motivation
 - La spirale de reconnaissance positive
- Gérer les situations difficiles
 - Les différents types de conflits
 - Les causes du conflit
 - Les conséquences du conflit
 - Les aspects positifs du conflit
 - Les composantes du conflit
 - Sortir des divergences
- Organiser des réunions d'équipes et des entretiens individuels
 - A chaud / A froid
 - Les différents entretiens, quand ? pourquoi ?
 - Les réunions
 - Le suivi
- Mettre en place et utiliser les outils RH
 - Fiches de postes
 - Organigramme
 - Entretiens d'évaluation

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)

MODALITES 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.