



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

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

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

- 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.