

FORMATION **Management & Leadership**

MANAGEMENT : Animer, Diriger et gérer une équipe

Animation en présentiel et/ou en distanciel
Toutes nos formations peuvent être réalisées sur mesure

Objectifs pédagogiques

- Identifier son action de manager
- Développer sa crédibilité de formateur
- Mesurer et apprécier son positionnement
- S'adapter en toutes situations
- Fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs

Programme

1. Identifier son action de manager au quotidien et mesurer son périmètre d'intervention
 - Les droits, devoirs et contraintes du manager
 - Le choix d'encadrer pour faire-faire et non de faire pour encadrer. (Le passage du faire au faire-faire)
 - La recherche et l'obtention de la satisfaction du "client*" par l'intermédiaire du collaborateur
 - Les actions compensatrices à mener auprès des collaborateurs
 - Les contraintes de la mission et les pièges à éviter
2. Développer sa crédibilité de manager
 - Les limites de la crédibilité basée exclusivement sur l'expertise technique. (Savoir-faire)
 - Comment définit-on la crédibilité du manager ?
 - Les quatre piliers sur lesquels repose sa légitimité
 - L'importance des qualités humaines dans l'exercice de la fonction et leur conversion en actions concrètes : Avoir le bon positionnement et pratiquer au quotidien la délégation
 - Le regard porté sur le management par les collaborateurs : les attentes suscitées, les réponses attendues
 - L'anticipation et la maîtrise de la perception du manager par les collaborateurs

3. Mesurer et apprécier son positionnement : Inventaire des risques de pertes de positionnement

- Les trois pôles d'attraction du manager : encadrement supérieur, collaborateur et "client" externe / interne
- La connaissance et la maîtrise des familles d'intérêt correspondant à ces trois pôles ou comment arbitrer et équilibrer son management : Le positionnement
- L'anticipation des pertes de positionnement
- Les risques d'amplification du phénomène
- En quoi consiste le repositionnement du manager et quelles actions concrètes suscite-t-il de la part du manager ?
- Le positionnement en tant que modèle de management pour rappeler les trois actions quotidiennes du manager vis-à-vis de son équipe : Former, organiser, motiver
- Le suivi et les actions récurrentes à mener à court, moyen et à long terme auprès des trois pôles

4. S'adapter en toute situation : La qualité première du manager : La capacité d'adaptation (d'après le modèle de Hersey et Blanchard)

- La détermination de son style dominant de management et la capacité à le contrôler
- Le choix et l'adaptation de son style de management
- Le management à la tâche et ses implications
- Le management à la relation et ses implications
- La combinaison harmonieuse des deux styles en fonction des situations
- La présentation du modèle de Hersey et Blanchard comme outil de résolution de situations. (Étude en ateliers de cas concrets vécus par les participants)

5. Fixer & définir des objectifs quantitatifs et qualitatifs : La fixation d'objectifs / Montage de plans d'action.

- Passer de l'analyse des outils au plan d'action managériale pour traduire sa vision en actions concrètes auprès de chacun des collaborateurs
- Définir les objectifs grâce à l'exploitation des outils
- La gestion de son temps, la qualification et la hiérarchisation des tâches : Différenciation des notions d'urgence et d'importance
- La définition des priorités
- La gestion des hommes par la planification et les objectifs de réalisation
- Adapter son management pour atteindre les objectifs en tenant compte du profil de chaque collaborateur
- L'entretien pour fixer les objectifs : Imposer ou négocier ?

Méthodes pédagogiques

Afin d'optimiser l'implication de chacun des participants, l'équipe pédagogique organisera selon la répartition suivante du temps :

40 % du temps de formation consacré aux apports théoriques

60 % du temps de formation consacré aux mises en pratique :

- Des méthodes abordées et aux apports de solutions
- Mises en situations et cas pratiques souhaités
- Simulation d'entretiens clients
- Animation participative permettant l'émergence d'idées et de suggestions de la part des participants
- Exercices individuels en situation réelle répartis sur les journées de formation. Jeux de rôles, tests

Études de cas et exercices pratiques, mises en situation

Public concerné

Tout dirigeant ou salarié ayant en charge des collaborateurs.

Nombre de participants

Idéalement 6-8 participants, maximum 10 participants.

Prérequis

En intra : avoir un lien hiérarchique établi.

En inter : le donneur d'ordre sélectionnera les stagiaires en s'assurant du niveau d'accessibilité de chacun.

Lieu de formation

En présentiel ou en distanciel

Dans vos locaux ou salle de formation externe.

Tous nos lieux de formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Durée

4 journées soit 28h de formation.

Tarif journalier

Intra entreprise : 2 000 € HT (en intra entreprise par groupe par journée), soit 8000€ HT les 4 journées par groupe.

Inter-entreprise : 600 € HT (par journée par personne), soit 2 400€ HT les 4 journées par personne.

Evaluation en cours et en fin de formation

Tour de table ou quiz de positionnement en démarrage de journée, recueil des besoins.

Quizz sur les acquis à mi-parcours au travers de jeux de rôle.

Quizz sur les acquis en fin de formation (à chaud).

Quizz sur les progressions et mise en pratique à J+30 (à froid).

Ressources, supports formatifs et matériel

Remise d'un support PDF à chaque participants, documentation d'actualité, jeux, PowerPoint / tests, rétro-projecteur, paperboard, clé USB

Documents de la gestion de la formation

Questionnaire de satisfaction, attestation de présence, grille d'évaluation à froid, certificat de réalisation

Inscription

Nos formations se déroulent en intra ou en inter-entreprise, en présentiel ou selon vos besoins en distanciel.

Un délai de 15 jours est demandé aux commanditaires pour finaliser l'inscription à une session après l'envoi du devis ou de la convention, selon si formation en inter ou en intra entreprise.

Si votre situation le nécessite, nos programmes sont adaptables grâce à l'intervention de partenaires et organismes spécialisés. Dans le cas où un accompagnement plus personnalisé devrait être mis en place, nous sommes en mesure de vous diriger vers les organismes / associations adaptées. Nous tenons à votre disposition la liste de ces organismes sur simple demande.