

# 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.