



MANAGER SON EQUIPE

Code EM212

PUBLIC

- Tout manager amené à développer des relations clients interne/externe, à conduire des projets, à diriger des équipes et souhaitant améliorer ses performances

PREREQUIS

- Aucun

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Exposés dynamiques et interactifs
- Mises en situations professionnelles
- Utilisation d'outils d'autodiagnostic
- Analyse de situations, jeux de rôles, entraînements, partage de bonnes pratiques

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Questionnaires
- Observations en situation de travail réelle ou reconstituée

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mieux se connaître en tant que manager
- Appréhender la posture de manager coach et les outils associés
- Adapter son management aux générations présentes dans son équipe
- Motiver de façon pérenne
- Gérer les tensions, crises et conflits

PROGRAMME

Mieux se connaître en tant que manager (2 jours)

- Qui suis-je ? Quelles sont mes valeurs professionnelles ?
- Comprendre ses propres comportements et les effets sur mon équipe
- Quel est mon style de management ?
- Développer les qualités du leader
 - Savoir argumenter
 - Savoir convaincre et persuader
 - Comprendre l'intérêt de l'accompagnement dans son management
- Identifier son profil de communication dominant
- Repérer ses points forts et ses axes de progrès
- Définir ses objectifs de développement

Manager dans un contexte intergénérationnel (0.5 jour)

- Connaître les spécificités intergénérationnelles : modes de fonctionnement, valeurs et codes au travail, méthodes d'apprentissage, problématiques intergénérationnelles, modes et styles de communication, forces
- Adapter ses approches
- Adopter la posture du manager collaboratif

Pratiquer une délégation efficace (0.5 jour)

- Qu'est-ce que la délégation
- Différentes phases de la délégation
- Les activités déléguables
- Optimiser le choix de ses délégataires
- Préparer le brief de sa délégation
- Suivre une délégation

Motiver ses collaborateurs (0.5 jour)

- Détecter les motivations de ses collaborateurs
- Analyser la démotivation et y remédier
- Comprendre les composantes de la motivation et le processus individuel de la motivation
- Valoriser efficacement ses collaborateurs
- Repérer la passivité pour mieux la surmonter

Manager le changement (0.5 jour)

- Les différentes étapes du management
- Les rôles et les responsabilités
- Les résistances au changement

Gérer les situations difficiles (1 jour)

- Différencier problème, tension, crise et conflit
- Canaliser ses comportements dans un conflit
- Repérer la stratégie de son ou ses interlocuteurs
- Mettre en place des stratégies de résolution : médiation, régulation et traitement des transgressions, arbitrage, négociation



1 500 € HT
par personne



3 à 12
participants



5 jours



18 au 20 octobre + 23 et 24
novembre 2021
14 au 16 mars +18 et 19 avril 2022

N° déclaration d'activité
72 33 000 12 33
SIRET – 781843073
NAF – 8532Z
N° Datadock – 0001753

INFORMATIONS ET INSCRIPTION

Agnès VEDRENNE
a.vedrenne@afpiso.com
06 81 65 35 43

www.formation-maisonindustrie.com

Valérie VOLEAU
v.voleau@afpiso.com
06 85 70 62 67