

Manager et fédérer ses équipes au quotidien

Les managers opérationnels représentent la courroie de transmission de nos organisations. Promus pour leurs compétences techniques et leurs qualités personnelles, ces professionnels éprouvent souvent le besoin de perfectionner leurs méthodes de management pour donner un nouvel élan à leurs équipes.

PUBLIC

Chefs d'entreprise, Responsables d'exploitation, Responsables d'agence, de service...

OBJECTIFS

Se positionner en tant que chef d'équipe
Améliorer sa communication pour servir ses objectifs
Savoir mener ses entretiens de recadrage et de re-motivation
Anticiper et désamorcer les situations de conflit

PEDAGOGIE

Un parcours progressif : 1 journée toutes les 4/5 semaines, qui favorise la mise en application
Un programme complet : méthodes et comportement du manager
Des intervenants expérimentés et pragmatiques
Une pédagogie dynamique et impliquante

DUREE : 4 jours (1+1+1+1)

DATES : les 7 & 21 septembre, 13 octobre et 5 novembre 2020

LIEU : Cesson-Sévigné (35)

TARIF INTER : 1690 € HT



Contact : Olivier Buineau
Tél : 02 23 30 59 57
Mail : obuineau@cgre.fr



PROGRAMME

1 – Analyser les pratiques actuelles et recueillir les attentes des stagiaires

Échange sur les difficultés rencontrées et les attentes vis-à-vis de la formation
Analyse du contexte actuel et des récentes évolutions dans les relations au sein d'une entreprise

2 – Les caractéristiques de la relation manager / managé

Les objectifs prioritaires de chacun, les attentes et les besoins
Les principales activités du manager
Quelles qualités développer pour devenir leader
Bilan personnel par rapport à ces données

3 – Découvrir son propre style de management

Découvrir son style de management (Test B&M)
Analyser ses points forts et ses points de progrès
Analyser les besoins de son équipe
Quels styles adoptés en fonction de quelles personnalités

4 – Les clés d'une communication performante

Les 7 niveaux de la communication
Trouver le bon canal de communication
Perfectionner sa communication verbale et non verbale (comportement, attitude, gestuelle ...)
Les attitudes clés pour développer sa capacité d'écoute

5 – Comment passer efficacement une consigne

Les règles à respecter
Apprendre à traiter les objections
Développer une écoute active pour améliorer son efficacité

6 – Mener ses entretiens avec assurance

Comment préparer et mener ses entretiens
L'entretien de recadrage
L'entretien pour fixer un objectif
L'entretien pour féliciter
L'entretien pour traiter d'une erreur
L'entretien de feedback

7 – Gérer efficacement les situations conflictuelles

"Savoir dire non", lorsque c'est nécessaire
Oser dire les choses sans casser la relation