

Objectifs pédagogiques

1. Connaître et savoir adopter la posture du manager coach, doté de leadership et inspirant, qui suscite l'engagement.
2. Lui ajouter la posture du manager facilitateur, animateur d'équipe, qui suscite la collaboration et la prise d'initiatives et favorise l'émancipation de ses collaborateurs.trices.
3. Améliorer sa communication de manager, à l'oral comme à l'écrit, au quotidien comme dans les situations difficiles.
4. Maîtriser les outils essentiels du management.
5. Possibilité de poursuivre avec des sessions à distance sur les retours d'expériences et échanges des pratiques dans une approche d'amélioration des pratiques managériales

Principe de la formation

Concrète, personnalisée, expérientielle

La formation repose sur des éléments très concrets, des illustrations de cas réels et des mises en situation (manager/managé), toujours dans un cadre bienveillant et rassurant.

Les éléments théoriques sont présentés avant, pendant ou après les exemples et mises en situation, selon l'objectif pédagogique choisi à ce moment-là.

La formation est interactive, dynamique et enjouée. Tous les contenus sont adaptés à tout secteur d'activité et pertinents pour les participants.es.

Tout ce qui touche à la communication du manager est abordé au fil des deux jours et au gré des thèmes traités ; cela ne constitue pas une séquence séparée.

Prérequis

- + Avoir complété le questionnaire amont.
>> Site Link's / Espace membre
- + Avoir pris connaissance du programme.
>> Site Link's / Espace membre

Modalités

Diaporama et Cas pratiques
Remise de support
Conseils & partages.

Evaluation(s)

+ Pédagogie

Questionnaire/Quizz de validation d'atteinte des objectifs. **Utilisation de cas concrets, de mises en situation réelles.**

+ Satisfaction

Evaluation de satisfaction à chaud et à froid.

Conditions d'accès

Vous êtes en situation de handicap (mobilité, cognitif ou autre), vous souhaitez une adaptation des méthodes pédagogiques ?

Contactez-nous :

→ 01 60 60 21 86

Participants

8 participants par session.

Tarif

3980 € HT / session



Horaires

9h00 > 17h00
2 jours (14 heures)



Formation

en présentiel

Programme de la formation

Séquence 1 : les clés de la motivation, de l'engagement et de la collaboration

On ne peut pas motiver quelqu'un mais on peut susciter sa motivation en créant les conditions pour qu'il ou elle se motive. La formation explique le rôle et les actions du manager en ce sens, ainsi que les facteurs d'engagement et de collaboration, qui diffèrent d'une personne à l'autre selon les rôles, les expériences, les âges, les personnalités, les attentes, etc.

Séquence 2 : l'entretien de coaching

Essentiel au management, l'entretien de coaching saisonnier permet aux collaborateurs de se sentir considérés et appréciés, utiles et uniques. Cette séquence explique ce qui constitue cet entretien très spécifique ; elle entraîne les participants.es à poser des questions puissantes et à savoir coacher leurs équipes lors de cet entretien et d'une manière générale.

Séquence 3 : l'entretien de réajustement ou de recadrage

Essentiel à la progression du collaborateur et au bon fonctionnement de toute équipe, cet entretien doit obéir à des règles afin d'être respectueux et constructif, sans perdre en fermeté. C'est l'objet de cette séquence, aussi pratique que les autres, avec simulation d'entretien de recadrage.

Elle aborde aussi des éléments de prévention ou de gestion des conflits comme la méthode DESC, ainsi que des outils de régulation des tensions ou de traitement des crises.

Séquence 4 : l'art de donner du feedback

Donner du feedback s'apprend. Pour ne pas commettre d'impair et que son feedback soit utile et constructif, le manager doit respecter quelques règles simples, qui sont expliquées et pratiquées dans cette partie.

Séquence 5 : l'entretien de départ

Voir partir un collaborateur doit être l'occasion de faire un bilan utile aux deux parties pour l'avenir, même si les chemins se séparent (quoiqu'un bon entretien de départ puisse parfois faire revenir plus tard un salarié...). Ce moment important s'apprend lui aussi afin que le manager le valorise au maximum et ne soit pas désemparé, maladroit ou peu actif face à un salarié quittant l'entreprise.

Prérequis

- + Avoir complété le questionnaire amont.
>> Site Link's / Espace membre
- + Avoir pris connaissance du programme.
>> Site Link's / Espace membre

Modalités

Diaporama et Cas pratiques
Remise de support
Conseils & partages.

Evaluation(s)

+ Pédagogie

Questionnaire/Quizz de validation d'atteinte des objectifs. **Utilisation de cas concrets, de mises en situation réelles.**

+ Satisfaction

Evaluation de satisfaction à chaud et à froid.

Conditions d'accès

Vous êtes en situation de handicap (mobilité, cognitif ou autre), vous souhaitez une adaptation des méthodes pédagogiques ?

Contactez-nous :

→ 01 60 60 21 86

Participants

8 participants par session.

Tarif

3980 € HT / session



Horaires

9h00 > 17h00
2 jours (14 heures)



Formation

en présentiel