

OBJECTIFS DU MODULE

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Maîtriser les techniques de gestion d'équipe pour les mettre en œuvre au quotidien- Trouver leur propre style de management
- Renforcer et/ou développer la communication entre professionnels
- Mettre en place une relation constructive avec leurs interlocuteurs
- Trouver un équilibre relationnel efficace

PUBLIC CONCERNÉ : managers

PRÉREQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis

Effectif Maximum : 8

MODALITES TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Moyens techniques

Salle équipée d'un tableau blanc et d'un vidéo projecteur.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance d'apports (outils, méthodes, comportements), d'analyses et de débats. Une pédagogie dynamique, riche en implication pour les participants qui trouveront des ressources pour mieux faire face au quotidien. 60% du temps est consacré à des cas pratiques et à des échanges.

Notre approche de la formation vise des objectifs simples :

- Le pragmatisme, en utilisant des cas concrets de situations professionnelles
- L'efficacité, en permettant une mise en pratique immédiate des techniques
- La satisfaction de nos stagiaires

Nos formations ont lieu dans le contexte « métier » du client et s'appuient sur des situations issues de son activité. Les mises en situation filmées (après accord) et/ou jeux de rôle, permettent une analyse des pratiques, des propositions d'attitudes à adopter et des techniques à mettre en œuvre. Chaque stagiaire participe activement, et s'engage sur un plan d'actions.

Document remis : Support de formation.

SUIVI ET EVALUATION

Modalité de suivi

Une feuille d'émargement signée par le(s) stagiaire(s) et le formateur, par demi-journée de formation, permettra de justifier de la réalisation de la prestation.

Modalité d'évaluation : Evaluation formative pour s'assurer de l'acquisition des compétences tout au long de la formation.

Suivi administratif

- Document d'évaluation de satisfaction
- Attestation de fin de formation
- Certificat de réalisation

MODALITES DE DEROULEMENT

Durée : 2 jours (14heures)

Délai d'accès : 1 mois

Lieu : Site de l'entreprise

CONTENU DETAILLE ET SEQUENCE DE L'ACTION

LES CONCEPTIONS DU MANAGEMENT RELATIONNEL

- Les différents styles d'encadrement
- Connaître son propre style de management
- S'adapter aux différents niveaux de collaborateurs

LES CLÉS DE LA MOTIVATION

- Motiver, développer l'esprit d'équipe
- Stimuler et développer les aptitudes au changement

MIEUX SE POSITIONNER POUR MIEUX RÉAGIR

- Auto diagnostic des atouts et des points à améliorer
- Positionnement dans la chaîne hiérarchique en termes de tâche et de fonction

COMMUNIQUER DE MANIÈRE POSITIVE

- Notions de communication interpersonnelle
- Écoute, reformulation
- Le verbal et le non verbal
- Gérer l'espace
- Être empathique
- Éléments de communication non agressive

LA GESTION DES CONFLITS DANS LES ÉQUIPES

- Les différents conflits : conflits de valeurs et conflits d'intérêts
- Les origines des conflits, les signes annonciateurs
- Désamorcer les tensions
- Gérer l'après conflit
- Mieux faire face au stress

S'AFFIRMER FACE À UN GROUPE, EXERCER SON AUTORITÉ

- Savoir dire stop/ non de manière non agressive
- Savoir s'affirmer et communication non violente
- Instaurer des relations de confiance