

Programme de formation :

Développer ses compétences managériales, gérer les situations difficiles et optimiser la performance de ses équipes

Public visé : Manager d'équipes techniques, commerciales ou administratives. Tous collaborateurs dans l'entreprise exerçant de manière temporaire ou permanente des fonctions managériales en direct ou dans le cadre de missions transversales.

Prérequis : Piloter une équipe, toutes personnes se trouvant dans une posture managériale.

Objectifs :

- Cerner les problématiques-clés en management
- Comprendre ses différents rôles en tant que manager
- Progresser dans son management au quotidien grâce à l'acquisition de techniques spécifiques
- Adapter son attitude en fonction de l'équipe et des personnalités la composant
- Mettre en pratique des méthodes efficaces d'animation
- Développer l'efficacité de son équipe et la qualité de vie au travail

Contenu :

1ère demi-journée :

Tour de table

1 - Le contexte :

Dans le cadre de son entreprise : Les attentes de son équipe et son ressenti.

Profilage collectif des différents postes possibles selon les participants présents.

Analyse par le formateur du résultat de la perception des profils par les participants et adaptation de la formation selon le résultat. Un focus tout particulier sur le pragmatisme de la formation sera réalisé.

2 - Le facteur humain :

Les différents types de besoins

La compréhension de son fonctionnement et du fonctionnement des autres, via les outils de l'analyse transactionnelle.

Savoir identifier les différents « états du moi » pour pouvoir s'adapter.

Pouvoir tenir compte des sentiments accumulés et des sentiments réactivés.

Utiliser à bon escient quelques outils-clés de **la PNL**.

Méthode pédagogique participative : Exercice de **mise en situation et transposition des rôles** : « se mettre dans la peau de l'autre »

2nde demi-journée :

Tour de table : validation des acquis et des fondamentaux de la première demi-journée de formation, outils d'évaluations par quiz interactif, échanges et débats autour des réponses données, la co-construction du questionnaire sera réalisée en collaboration avec l'entreprise et permettra d'intégrer les situations environnementales spécifiques de cette dernière.

3 - La hiérarchie :

Les rôles d'un manager

Les styles de management qui entraînent l'adhésion.

Diagnostic : points forts et axes d'amélioration

Les notions de management directif versus participatif

Le management différencié

Gérer les priorités

Piloter les actions mais savoir déléguer

Les différences entre un patron et un leader

Méthode pédagogique participative : Exercices « jeu de rôles » et/ou Mentimeter (travail asynchrone sur questionnaire à disposition, Google Forms sur espace participant)

Suggestion : Donner un support asynchrone à utiliser le soir seul ou en groupe ; conserver le côté ludique

3^{ème} demi-journée :

Tour de table et validation des acquis de la première journée, objectif intermédiaire : la construction structurelle de la boîte à outils qui sera complétée en fin de formation (les outils de communication immédiatement opérationnels)

4 - L'animation de l'équipe :

La connaissance optimisée via des moments d'attention personnalisée.

L'entretien de debriefing productif versus l'entretien annuel.

Manager des équipes intergénérationnelles

5 - Les outils de la motivation

La motivation : facteurs-clés de succès

La mise en place d'un système d'amélioration continue pérenne

Les actions de cohésion d'équipe de type « team building »

Méthode pédagogique participative : « tour de table, validation des acquis »

4ème demi-journée :

Tour de table et validation des acquis et des fondamentaux de la 3ème demi-journée.

6 - Les situations difficiles

Gérer les résistances, les situations problématiques

Les signes avant-coureurs des conflits, les repérer, anticiper

Les méthodes de résolution de problèmes

Penser « Solution » et non « Problème », avoir un langage positif

Afin de finaliser la boîte à outils des managers, élaboration de scénarios pour mettre en

scène des jeux de rôles et une interactivité qui est en relation directe avec des cas et

situations rencontrés (ces éléments auront été collectés lors des différents tours de tables et

plus particulièrement lors du début de la session de formation).

Conclusion et tour de table final

Evaluation finale et sommative via un questionnaire full digital lié. Taux de réussite

demandé : 70% de bonnes réponses.

Méthodes et moyens pédagogiques : Présentiel. Démonstrative, heuristique et applicative.

Cas pratiques, mises en situations, jeux de rôles. Utilisation d'un vidéoprojecteur via un ordinateur, projection d'un diaporama, rédaction de contenu sur paperboard.

A la fin de la formation, un document récapitulatif est remis ou envoyé aux participants en version numérique.

Lieu de la formation : La formation est réalisée dans des locaux adaptés conformément aux exigences du référentiel Qualiopi. Ce point est vérifié par l'organisme de formation avant le début de la formation.

Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action et d'en apprécier les résultats : Outre les questionnaires amont et aval (grille d'analyse des besoins des bénéficiaires en lien avec le commanditaire, établissement d'un document de synthèse en relation avec la procédure de positionnement), une évaluation formative a lieu tout au long de la formation, adaptée selon les cas pratiques et mises en situation.

Modalités d'évaluation : Questionnaire en amont (environ 1 mois avant le début du parcours de formation) et à l'issue de la formation pour vérifier les acquis (à chaud). Nous organiserons entre trois et six mois après la fin de la formation une visio-conférence (environ 2 heures) permettant à chacun de s'exprimer et d'évaluer ses acquis, d'identifier les nouveaux enjeux et de partager les bonnes pratiques (évaluation à froid)

Durée : 2 jours consécutifs.

Formateur : Cyril Gaucher, formateur professionnel ayant plus de 10 années d'expérience en management et en formation

Tarifs : Coût pédagogique à partir de 1 300 euros par jour : devis établi sur mesure, en fonction des items suivants :

- Session de formation en intra ou en inter.
- Nombre de stagiaires.
- Présentiel et/ou distanciel.
- Demande spécifique du client.

Modalités et délais d'accès : Le client donneur d'ordre peut (en fonction du devis précisant le nombre maximal de stagiaires) inscrire un nouveau stagiaire à la formation jusqu'à 72 heures avant le début de la session, à condition que le dossier d'inscription soit complet lors de la demande

Accessibilité PSH : Si vous pensez que l'un des futurs bénéficiaires pourraient être en situation de handicap, et pour toute question, y compris l'accessibilité, vous pouvez prendre contact avec notre référent handicap :

- Sylvie CANIVET
- Mail : sylvie.canivet@1audit2pro.fr
- Portable : 06 16 40 67 10

Du lundi au vendredi de 09h00 à 18h00, engagement de réponse sous 48 heures.