







LEADER, animer et motiver votre équipe

OBJECTIFS

-  Adapter son comportement pour améliorer son management.
-  Communiquer et animer des groupes.
-  Motiver les personnels et les équipes.
-  S'organiser, répartir, coordonner les tâches.
-  Gérer les situations critiques.
-  Faire partager à l'ensemble les valeurs et objectifs de l'entreprise.

CONCERNE

Leader de l'entreprise

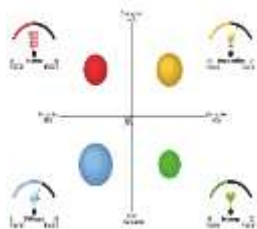
PRÉREQUIS

Être reconnu comme le leader dans l'organisation de l'entreprise.

PÉDAGOGIE

Apports didactiques - Mise en situation opérationnelle.
Construction de plan d'action entre les sessions de formation.

Rapport de positionnement du profil individuel remis à chaque participant



Ce profil traduit ce que vous aimez faire et non ce que vous savez faire.

Il représente les sphères qui vous attirent le plus. Il traduit donc les domaines où votre développement demande plus d'effort (scores faibles) et à l'inverse les domaines où votre développement est la plus aisé et naturel (scores élevés).

Votre sphère ANALYSE représente votre approche rationnelle, basée sur les faits et la compétence, orientée vers la résolution de problèmes : FAIRE MIEUX

Votre sphère IMAGINATION représente votre approche créative, basée sur la perception des choses et le futur, orientée vers de nouvelles approches : FAIRE DIFFÉRENT.

Votre sphère MÉTHODE représente votre approche pragmatique, basée sur les processus, l'organisation, orientée vers le gain de productivité : FAIRE EFFICACE.

Votre sphère ÉCHANGE représente votre approche relationnelle, basée sur la communication et la perception des autres, orientée vers l'humain : FAIRE ENSEMBLE

SANCTION DE LA FORMATION

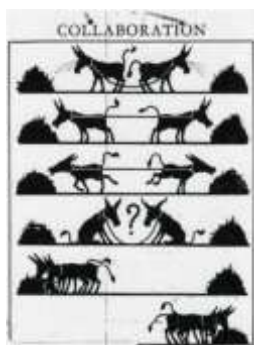
Attestation d'acquisition de compétences

ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Durant la formation, via des QCM et des mises en situation, le consultant établira une évaluation en trois niveaux Acquis - En cours d'Acquisition - Non Acquis sur les compétences suivantes :

- Gérer les situations difficiles.
- Intégrer les règles de motivation des équipes.
- Appréhender les règles de communication.

PROGRAMME



RÔLE ET LÉGITIMITÉ DE L'ENCADRANT

Décrire ses sources de légitimité.
Recenser les outils relationnels.
Clarifier les règles du jeu.

LES BASES DE LA COMMUNICATION

Faire passer des messages clairs et constructifs.
Appréhender les différentes perceptions d'informations.
Expérimenter les difficultés de la communication en groupe.
Traiter les objections.
Reformuler les propositions.
Développer une écoute active.
Conserver sa cohérence en situation tendue.
Informar pour donner du sens à l'action.
Faire partager les qualités d'une information efficace.

LES OUTILS DU MANAGEMENT ET D'ANIMATION D'ÉQUIPE

Organiser pour manager.
Gérer ses priorités.
Déterminer des objectifs et les faire partager.
Distinguer les différentes catégories d'objectifs.
Transmettre des directives.
Assurer le suivi d'un travail.

ANIMER ET MOTIVER UNE ÉQUIPE

Situer son mode de management.
Identifier les différents comportements de subordination.
Adapter ses modes de décision aux exigences de son objectif.
Motiver, stimuler une équipe ou un groupe de travail.
Organiser des actions de délégation.
Suivre et contrôler les actions.
Savoir dire non.
Évaluer les résultats et apprécier les performances.

GÉRER LES SITUATIONS CRITIQUES

S'affirmer, conserver le contrôle de ses émotions.
Canaliser l'agressivité, réfuter les objections.
Exprimer une critique, une observation, une désapprobation.
Analyser une mésentente ou une dissension.
Résoudre les conflits d'incompréhension.

DURÉE

03 jours soit 21 heures
chaque jour est espacé de 15 jours avec exercice inter-session