

# MANAGER UNE ÉQUIPE

*Devenir manager est une transition importante en missions professionnelles. Même si vous êtes un leader né, il vous faudra garder en tête que diriger n'est pas «qu'ordonner». Votre équipe est composée « d'êtres humains » aussi différents les uns des autres. Les diriger, prendre des décisions, déléguer ou encore recadrer ne sera pas chose facile. Pour être un bon manager, il faut déjà connaître ses propres qualités et ses défauts pour une meilleure gestion de son équipe.*

## OBJECTIFS

- ✚ Développer sa capacité à repérer, à comprendre les relations et situations professionnelles.
- ✚ Instaurer un cadre de dialogue.
- ✚ Appréhender les situations difficiles et savoir les affronter.
- ✚ Intégrer ses valeurs de management.
- ✚ Améliorer la performance de votre équipe à court et moyen terme.
- ✚ Confronter et enrichir vos pratiques managériales.
- ✚ Dynamiser ses méthodes managériales.

## CONCERNE

Tout manager amené à encadrer

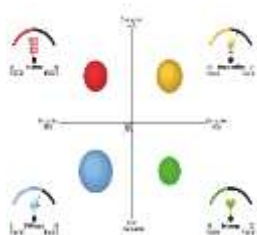
## PRÉREQUIS

Être positionné dans l'entreprise comme manager hiérarchique.

## PÉDAGOGIE

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

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 **A**cquis - **E**n cours d'**A**cquisition - **N**on **A**cquis sur les compétences suivantes :

- Maîtriser sa relation en situation conflictuelle.
- Savoir recadrer quand nécessaire.
- Gérer les cas difficiles.

## PROGRAMME



### DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

Identifier son profil de leader.  
Détecter ses forces.  
Intégrer ses points de vigilance.  
Devenir un leader «donneur de sens».  
Mieux gérer son processus de décision.  
Apprendre à transmettre son enthousiasme.  
Identifier les bénéfices de son enthousiasme pour son équipe.



### APPORTEZ DU PUNCH À SON MANAGEMENT

Adapter les valeurs du sport aux valeurs managériales

- Solidarité,
- Courage
- Esprit d'équipe, simplicité,
- Dépassement.

La valeur du droit à l'erreur

### REPÉRER ET COMPRENDRE LES SOURCES DU CONFLIT

Identifier le mécanisme et les différentes phases d'un conflit.  
Connaître les réactions physiologiques.  
Évaluer et reconnaître son état de stress personnel.

### METTRE EN OEUVRE UNE ATTITUDE SEREINE, MAÎTRISER SA RELATION

Refuser une contrainte inopportune : savoir dire «non».  
Prendre du recul.  
Adopter un état d'esprit positif.  
Attitude de communication efficace.  
Réduire les tensions inutiles par un comportement adapté.



### GÉRER LES SITUATIONS CONFLICTUELLES

Identifier la source.  
Analyser son comportement dans un conflit.  
Ramener son interlocuteur dans une attitude positive.  
Désamorcer les blocages.

## PROGRAMME

### IDENTIFIER LA STRATÉGIE DE SON INTERLOCUTEUR

Observer, analyser, comprendre son non-verbal.  
Identifier ses intérêts.  
Comprendre ses bénéfices attendus.

### ÉVALUER, VALORISER, RECADRER AVEC JUSTESSE

Évaluer les résultats de manière factuelle.  
Encourager et donner le droit à l'erreur.  
Reconnaître et célébrer les succès.  
Apprendre à dire non., oser prendre des décisions difficiles.  
Les techniques de communication managériale.



### MOBILISER VOTRE EQUIPE

Favoriser la communication, les interactions et la créativité.  
Bien connaître les principes fondamentaux de la motivation individuelle et collective.  
Repérer et traiter les signes avant-coureurs de la démotivation.

### DE COLLÈGUE À CHEF :

### ADOPTER UNE NOUVELLE POSTURE

Asseoir son autorité, avec justesse et assertivité.  
Prendre ses distances avec ses rapports affectifs :

- jalousie,
- nostalgie,
- familiarité

Comprendre et gérer les résistances au changement.  
Fédérer son équipe autour d'une vision commune



### FAIRE VIVRE LA DYNAMIQUE DE SON ÉQUIPE

Définir et communiquer le fonctionnement de l'équipe.  
Développer les leviers de motivation de son équipe.  
Apprendre à déléguer.  
Développer l'autonomie de ses collaborateurs.  
Savoir mener des entretiens individuels.  
Organiser et animer des réunions collectives productives.

### FAIRE PREUVE DE COURAGE MANAGÉRIAL

Défendre son équipe, lui donner les moyens de ses objectifs.  
Savoir recadrer, avec justesse, un collaborateur.

## DURÉE

04 jours soit 28 heures  
*chaque jour est espacé de 15 jours avec exercice inter-session*