

# PROGRAMME DE FORMATION

## L'essentiel du Management



### Contexte

Le management d'une équipe est aujourd'hui beaucoup plus une question d'hommes que de techniques. C'est en changeant les comportements des managers que les organisations amélioreront la performance de leurs équipes. Un bon manager doit impliquer, mobiliser, motiver ses équipes en s'appuyant sur une communication efficace. Il doit être capable de faire passer des messages et des décisions avec cohérence, en fédérant des profils très variés auxquels il doit s'adapter pour obtenir leur collaboration.

### Objectifs pédagogiques

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

Manager de façon appropriée dans toutes les situations en adoptant le comportement et les techniques essentiels d'un management efficace.

- En respectant les trois axes du management et les dix actes fondamentaux pour les développer
- En utilisant sur les quatre styles de management existants, le plus adapté, au profil de chacun de leurs collaborateurs
- En développant des techniques de communication managériales pertinentes
- En indiquant les conditions à mettre en œuvre pour générer la motivation de leurs collaborateurs
- En connaissant les quatre comportements dans la relation à l'autre
- En utilisant les quatre outils indispensables à l'animation d'équipe

### Public concerné

Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires, nouveaux managers.

### Prérequis

Aucun pré-requis



## Durée de la formation et modalités d'organisation

Durée Totale : 21 heures :

- Séance 1 : 14 heures consécutives
- Période de mise en œuvre en entreprise de 1 mois
- Séance 2 : 7 heures

Effectif maximum 12

Horaires de 9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30

## Lieu de formation

Sur site client ou dans des pépinières d'entreprises

## Contenu de la formation

### ***Passage du questionnaire de positionnement (0.5 heure)***

#### ***Les rôles et missions essentiels d'un encadrant (1 heure)***

- La capacité et la légitimité à faire faire
- L'intérêt de faire grandir son équipe
- Le degré d'exigence vis-à-vis des autres et de soi même
- La fixation des objectifs avec la technique SMART

#### ***Les styles de management (2 heures)***

- L'adoption d'un management différent en fonction des personnes
- Les quatre grands profils sur l'échelle de maturité collaborative
- Le choix d'un style au-delà de sa prédominante
- Les styles de management

#### ***La motivation des collaborateurs (1 heure)***

- La différence entre la satisfaction et la motivation
- Les sept échelons de la motivation au travail
- Les actions à éviter et celles à privilégier pour mobiliser son équipe

#### ***La communication verbale (3 heures)***

- La définition de la communication : différence entre écoute et compréhension
- Les 4 paramètres de la communication verbale
- Le questionnement professionnel du manager : questions ouvertes, fermées, qualificatives et alternatives

#### ***La communication non verbale (3 heures)***

- L'importance de la communication au-delà des paroles
- Les 6 indices de communication non verbale : l'image, le regard, la manière de dire les choses, la voix, la gestuelle et la situation dans l'espace

#### ***L'affirmation et le leadership du cadre (1.5 heures)***

- Les 3 comportements à absolument éviter face aux autres
- Le comportement affirmé face à ses collaborateurs et à sa hiérarchie
- La technique non violente pour recadrer ou exprimer un désaccord
- Simulations

#### ***Le système d'animation managérial (2 heures)***

- L'animation de l'équipe au quotidien
- Les briefings, réunions, entretiens individuels et tutorats
- L'entretien de délégation
- Simulations

### ***Période de mise en œuvre en entreprise de 1 mois***

### ***Partage d'expérience avec les participants (7 heures)***



- Retour d'expérience des stagiaires sur la période
- Partage des bonnes pratiques
- Difficultés rencontrées et solutions à mettre en œuvre
- Apport d'éléments complémentaires par le formateur
- Simulations

### **Evaluations**

## **Moyens et méthodes pédagogiques**

Les méthodes pédagogiques employées seront essentiellement participatives et interactives (centrées sur l'apprenant) sans pour autant négliger les apports théoriques indispensables. Par alternance seront donc proposés des exposés de techniques, des travaux de recherche en collectif avec restitution, des partages d'expérience et des ateliers de simulation.

## **Profil du formateur**

La formation sera assurée par M Thierry JULIEN, formateur avec 33 ans d'expérience en tant que manager, formateur diplômé et coach professionnel accrédité ICF (International Coaching Federation).

## **Modalités d'évaluation des acquis**

Une évaluation diagnostic est réalisée en début de formation

Une évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser

Une évaluation écrite des acquis est effectuée en fin de formation sous forme de questionnaire

Un bilan de fin de la formation (satisfaction stagiaire)

## **Moyens techniques**

Salle, paperboard, ordinateur et vidéoprojecteur

## **Tarifs**

Prix en interentreprises : **2 050 €** net de taxe, par personne

Pris en intra-entreprise : **3 900 €** net de taxe, pour un groupe maxi de 12 personnes

## **Contact**

Thierry JULIEN

Tel : 06 13 55 58 44

Mail : [thierry.julien@ayraconsulting.fr](mailto:thierry.julien@ayraconsulting.fr)

Site : [www.ayraconsulting.fr](http://www.ayraconsulting.fr)

## **Accessibilité aux personnes handicapées**

Tous les locaux utilisés ont un accès pour les personnes handicapées (pépinières d'entreprises).

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

## **Sanction de la formation**

A l'issue de la formation, le participant reçoit une attestation.