innovactif

Inter-entreprises

MANAGER ET MOBILISER UNE ÉQUIPE

UN AVANTAGE DÉCISIF POUR LE MANAGER ET SON ENTREPRISE : LA MOBILISATION POSITIVE ET EFFICACE DES HOMMES DANS LA RÉALISATION DES PRIORITÉS DE L'ENTREPRISE

Résultats concrets

- Maîtriser les principes, les techniques les comportements et les outils applicables dans la réalité quotidienne de l'animation des collaborateurs et des équipes
- Acquérir un style de management et le leadership adapté au contexte actuel d'implication positive des hommes et de forte performance pour l'entreprise
- Développer un esprit d'initiative orienté vers l'anticipation du changement, l'action concrète, la mise en oeuvre participative de solutions, la qualité et la sérénité du travail et de la relation.

Personnes Concernées

Dirigeants, managers animant des collaborateurs, des équipes ou des projets.

Programmes / Cas pratiques

1 ÈRE SESSION DE 2 JOURS :

- Les 3 étapes indispensables pour une démarche de performance
- L'apprentissage comme élément moteur de progrès pour nous et nos équipes
- Prise de conscience de la primauté du facteur humain dans notre rôle de manager
- Définition claire des objectifs et des activités de nos collaborateurs directs
- La fixation d'objectifs et la délégation motivante
- L'écoute active synchronisée : base de l'attitude responsabilisante
- Entraînements à la communication orale face à un groupe
- Les enjeux du dirigeant et du manager d'aujourd'hui
- Acquisition d'une meilleure maîtrise consciente dans notre communication

- Agir plutôt que réagir : développer notre capacité d'anticipation et d'initiatives
- La communication constructive : maîtrise de soi et de nos émotions négatives en toutes circonstances
- La valorisation comme moteur indispensable de la motivation
- Le suivi efficace et positif de nos collaborateurs
- Le plan d'actions comme outil d'animation et d'orientation du collaborateur

2 ÈME SESSION DE 2 JOURS :

- Structure et impact d'un exposé devant un groupe
- Réussir le recrutement et l'intégration d'un nouveau collaborateur
- Communiquer nos décisions difficiles avec conviction
- Favoriser l'engagement positif de nos collaborateurs par une communication claire et directe
- Le droit à l'erreur comme principe d'un management favorisant l'initiative et l'amélioration continue
- Conduire une réunion avec notre équipe : développer la participation et augmenter les résultats concrets
- L'importance de la prise de décision en réunion et son suivi pratique
- Techniques et principes de la négociation appliqués à nos relations internes
- Recadrage des comportements « hors règles » de nos collaborateurs
- L'importance des valeurs et principes dans le management global d'entreprise
- Techniques de résolutions de conflits
- Mobiliser son équipe sur un enjeu difficile
- Gérer positivement la séparation d'un collaborateur
- Les 10 fondements du management responsabilisant
- Engagements concrets de mise en application sur les thèmes des 2 sessions

Principales méthodes pédagogiques

- Nombreuses mises en situation sur cas réels
- Travaux en sous-groupes
- Brainstorming
- Débriefing vidéo
- Plan d'actions
- Mises en commun structurées
- Partages d'expériences
- Apport d'outils
- Conseils personnalisés
- Cartes de synthèse
- Interface internet

UNE FORMATION AXÉE SUR LES MISES EN PRATIQUE :

1ère étape : Analyse des besoins et objectifs du participant.

2ème étape : Préparation et sensibilisation du participant avant le début du training.

3ème étape : Entraînements concrets pendant les journées de training par des cas pratiques directement en rapport avec la réalité professionnelle du participant.

4ème étape : Plan d'actions personnel du participant à l'issue de chaque session

5ème étape : Mise en application dans l'entreprise des techniques et outils entre les sessions sur la base du plan d'actions personnel.

6ème étape : Appronfondissement des thèmes travaillés par un accompagnement individuel du participant et un échange du groupe sur les expériences réalisées.

7ème étape : Plan d'actions personnel pour chaque participant en fin de training pour poursuivre l'évolution engagée.

8ème étape : Mise à disposition des illustrations et des outils utilisés par l'accès personnalisé à notre « espace internet »

OPTION:

9ème étape : Entretien individuel personnalisé de coaching téléphonique d'une heure avec le Consultant-Formateur pour bénéficier de conseils pratiques et appronfondir les thèmes travaillés en formation.