COMPETENCES
l'humain au coeur de la réussite

Rendre des concepteurs acteurs de leur réussite

Les attentes et motivations des équipe évoluent , elles veulent donner du sens à leur engagement et devenir acteur de leur réussite

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Connaitre et maîtriser son profil comportemental
Savoir quel type de manager je suis
Savoir rendre acteur ses collaborateurs
Maitriser les réunions collectives et les entretiens individuels
Maitriser les situations spécifiques

PROGRAMME

Connaitre son profil comportemental

Que veut dire profil comportemental ?

- Rouge,jaune,vert,bleu
- Profil job, Motivationnel, Style management, Priorités managériales

Mon profil manager : forces et limites
Profil et cartographie équipe

Mon type de management

Les 4 types de management : Directif, Persuasif, Participatif, Délégatif

Mon type de management

- Se connaitre pour décider
- Moi "manager" de demain
- Choix décision plan d'action

Rendre chacun acteur de sa performance

L'état d'esprit du manager, qui sait où il va

- Oser définir sa vision et ses objectifs
  - Principe SADAC
- Définir son équipe idéale
- Relation entre besoin et ressource
- Attentes individuelles et collectives
- Le qui fait quoi et rôle de chacun
- Partager et faire adhérer à la vision
  - Manager valeur d'exemple
  - L'importance d'adhérer à l'objectif

Maitriser réunion collective et entretien individuel
La préparation 90% du succès

- Que faut-il préparer ? Comment ?
- Organisation participants
- Outil d'aide à l'intervention ?
- Cadre, Constat, Objectif

La posture d'animateur

- Maintient conscient
- Gestes d'ouverture et positif
- Savoir adopter la posture impliquante
- Se préparer à la surprise

Les mots de l'animateur

- Accueil et langage positif
- Différencier Homme et Faits
- Oser annoncer l'objectif
- Oser mesurer le ressent
- Forces du "qu'en pensez vous?

Méthode d'animation OSDAV

- Créer le climat favorisant l'action
- Faire adhérer à l'objectif
- Importance d'un objectif commun
- Rendre acteur: faire venir les solutions
- Rendre acteur: faire décider
- Devenir manager/Validateur
- Etre acteur: mettre en place le plan d'action
- L'importance d'un plan timé
- Validateur c'est être garant de l'application
- Mise en place du suivi d'action et contrôle
- Le contrôle: que contrôler?,Quand contrôler
- Etude de cas de réunions collectives
- Etude de cas d'entretiens individuels

Maitrise des cas spécifiques.

- Visions et annuelles
- Entretiens de cadrage et recadrage
- Crises
- Entretiens annuelles Professionnels
- Entretiens d'embauche et de licenciement

DURÉE

3 jours (2 + 1) soit 21 heures

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeant, Artisan, chef de service

PRÉ-REQUIS

Avoir une action de manager d'équipe

TARIF

Intra : 2190 € HT/jour ou 499 € HT/jour/participant + evaluation

MOYENS D'ORGANISATION ET DELAIS D'ACCES

Formation en présentiel et/ou distanciel
Formation intra et inter-entreprise
Le délai d'accès est à convenir avec le client

METHODES MOBILISEES

Profil job / Profil motivationnel
Style de management, priorités managériales
Dessin Vidéo, Co apprentissage

EVALUATION, SUIVI ET ACCOMPAGNEMENT

Evaluation : début, milieu et fin
Batiéval : 1 mois plus tard
Suivi personnalisé par nos formateurs experts métier

INTERVENANT EXPERT

Claude Pras expert CNEFOP

CP Consulting
www.cp-competences.com
23 route de Saint Etienne de Montluc - 44220 Couëron
Siret 434263348900040 / N° activité 52 44 0601944

CONTACTS :
Technique : 02.44.76.20.61
Pédagogique : 02.40.65.34.83
E-mail : contact@cp-competences.com