



Fiche technique



Durée :

2 jours –14 heures

Horaires :

9h00 à 12h30 et 13h30 à 17h00

Dates :

- 4 et 5 juillet 2019
- 10 et 11 octobre 2019

Effectif maximum :

10 participants

Public concerné :

Personnel d'encadrement issu de secteurs d'activité divers qui souhaite se perfectionner au management.

Prérequis :

Avoir suivi le niveau 1

Méthodes pédagogiques :

Les sessions de formation sont fondées sur des principes de pédagogie active, participative, concrète et ludique : exposés-discussions, diaporama, exercices de découverte et d'application pratique.

Support de cours :

Livret conçu par le formateur

Tarif par personne :

750 € HT—900 € TTC

(TVA 20%)

Efficacité professionnelle

Manager une équipe niveau 2

Objectifs :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de mieux appréhender son rôle et sa position en tant que manager, d'approfondir les fondamentaux, d'adopter la posture du manager coach et d'utiliser les outils de communication du coaching.

Contenu pédagogique :

Définir le rôle et les fonctions du manager

- Dimension organisationnelle du management
- Les 3 piliers d'un collectif
- La gestion des priorités : entre urgence et importance
- Matrice de prise de décision : définir les priorités
- Dimension relationnelle du management
- Les outils du manager : les entretiens et les réunions
- Typologie des entretiens : natures et objectifs des entretiens
- L'entretien : une situation de communication finalisée
- Conduire un entretien directif, semi-directif ou non-directif
- Notion d'information : émise, transmise, reçue et attendue
- Causes d'échec des réunions : quelles solutions ?
- Typologie des réunions
- Rôle de l'animateur de réunion
- Préparation de la réunion : éléments clés
- Production, facilitation, régulation
- Conduire une réunion efficace
- Sources de conflits
- Dimension émotionnelle des conflits
- Maîtriser ses émotions pour garder le contrôle de la situation
- Réactions inadaptées : agressivité, passivité, fuite, soumission
- Phases de gestion du conflit
- Arrêter l'agression : calmer le jeu
- Écouter, questionner, reformuler
- Adopter une démarche de résolution de problèmes

Pour obtenir le programme, nous vous invitons à nous contacter par mail ou par téléphone.