



FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT



Pilotage
d'entreprise



Systemes de
management
QSEn



Excellence
opérationnelle
& Digitalisation



Développement
humain



Prévention
& Sécurité



Langues



PREREQUIS ET OBJECTIFS

PREREQUIS

- > Encadre ou va encadrer une équipe.

DUREE

- > 14 heures.

TARIFS

- > 500€ H.T / participant
- > Option : profil motivationnel à 200€ H.T / participant.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- > Comprendre la théorie des motivations.
- > Connaître les différents styles managériaux.
- > Savoir adapter son approche en fonction des motivations.
- > Savoir mettre en place une équipe efficace.

LIVRABLES

- > Attestations individuelles de formation.
- > Photocopies des feuilles de présences.
- > Photocopies des évaluations réalisées par les participants.

MODALITES D'EVALUATION

- > Les évaluations seront réalisées par le formateur en séance.
- > Attestation individuelle de fin de formation remise aux participants à la fin de l'action.



CONTENU PEDAGOGIQUE

OPTIONNEL – LE PROFIL MOTIVATIONNEL DU PARTICIPANT

En amont de la formation, il est possible de répondre à un questionnaire permettant l'analyse de ses motivations profondes. La connaissance de son propre profil permet au participant de mieux s'approprier les apports de la formation. En effet il va mieux appréhender son style managérial, ses forces, ses abstractions, pour ensuite identifier la manière de s'adapter efficace à l'autre et en particulier à ses propres collaborateurs.

PARTIE 1 – LA CONNAISSANCE DE SOI

- > La théorie des motivations à partir de la Spirale Dynamique.
- > Les 6 styles de management en fonction des motivations.

PARTIE 2 – S'ADAPTER AU PROFIL DES AUTRES (1/2)

- > Savoir reconnaître les motivations d'autrui pour adapter son style managérial.
- > Développer une communication efficace.
- >> Savoir déléguer.

PARTIE 3 – S'ADAPTER AU PROFIL DES AUTRES (2/2)

- > Connaître la notion de proactivité et savoir. Comment la développer ?
- > Développer le droit à l'erreur.
- > Savoir comment éviter les conflits, et comment les gérer si besoin.
- >> Construire sa crédibilité de manager.

PARTIE 4 – MANAGER UN COLLECTIF

- > Organiser des réunions efficaces.
- > Apprendre à mieux décider ensemble pour augmenter l'engagement.
- >> Savoir constituer une équipe performante.

NOS ENGAGEMENTS

VIS-A-VIS DE NOS CLIENTS



Nous vous apportons au minimum un premier niveau de réponse à vos demandes en moins de 48h.



Nous clarifions les attentes exprimées et les transformons en objectifs de formation ou d'accompagnement co-validés.



Nous mettons à votre disposition un formateur dument qualifié, expert dans le domaine d'intervention pour lequel vous nous sollicitez.



Nous réalisons le bilan de chaque formation et prenons en considération la satisfaction des bénéficiaires.



Nous vous assurons un retour sur les résultats des enquêtes de satisfaction.



Nous vous assurons un suivi technique post-prestation.

L'équipe de Groupe INTERACTIONS

Interactions et Entreprise & Préviattech



Groupe
INTERACTIONS
Conseil · Audit · Formation

ie@groupeinteractions.fr

03.26.79.09.09

www.groupeinteractions.fr



Règlement intérieur disponible
sur groupeinteractions.fr