Formation Management

Pack 1 - Module 1

P142

www.ocsa-formation.fr

Objectif de formation

Obtenir les compétences relationnelles et savoir mettre en place des outils afin de manager une équipe.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le participant sera capable d'(e) :

- Manager les équipes afin de développer les compétences individuelles et la performance collective.
- Conduire et accompagner les collaborateurs dans les changements par la mootivation.
- Intégrer les différents modes de communication interpersonnelles dans la gestion des équipes.

Méthodes pédagogiques

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des exercices pratiques et des apports théoriques.

Public concerné

Toute personne amenée à manager une équipe.

Pré-requis

Aucun.

Évaluation

Exercices théoriques et mises en situation pratique

Durée (14h)

2 jours

Nombre de participants

De 1 à 6 stagiaires

Coût

Inter-entreprises : nous consulter
Intra-entreprise : nous consulter

Moyens

Salle équipée pouvant accueillir 6 personnes + le formateur.
Site aménagé selon convention de formation.
Mise à disposition de tablette numérique.

Validation

Attestation de formation.

Formation Management

Pack 1 - Module 1

www.ocsa-formation.fr

PROGRAMME

Mettre en place des références communes avec son équipe

- Connaître les différents styles de management : directif, persuasif, participatif ou délégatif.
- Trouver son propre style de management.
- Adapter son management au contexte et aux personnalités (outil DISC).
- Définir les objectifs et niveaux de performances des salariés (objectifs SMART).
- Communiquer, suivre et contrôler les objectifs fixés aux individus et à l'équipe.

Animer son équipe

- Intégrer avec succès les nouveaux venus dans l'équipe : accueil et mise en confiance.
- Gérer les personnalités : les différents types de personnalités et de comportements.
- Favoriser la prise de parole et reconnaître les initiatives. Savoir les canaliser et les utiliser à bon escient.
- Faire accepter les changements et lever les freins, les résistances individuelles et collectives.

Savoir communiquer

- Être convaincant : impliquer son auditoire et argumenter pour persuader.
- Traiter les objections : savoir s'appuyer sur elles pour faire valoir son point de vue.
- Communiquer sur des points négatifs : recadrer sans démotiver, annoncer des mauvaises nouvelles et gérer un désaccord.

Construire son plan d'action personnel de progrès

- Mettre en évidence ses talents personnels et ses axes de progression.
- Se fixer des objectifs de performance de l'entreprise et des équipes.
- Déterminer des critères de mesure et des points de vigilance.