

## MANAGEMENT : ANIMER SON EQUIPE

### OBJECTIFS

Accompagner son équipe et mener les actions du manager

- Mettre en pratique les points clefs du Management Relationnel (communication, délégation, entretiens)

### PROGRAMME

- Informer et/ou communiquer
  - Les 4 grands principes de la communication
  - Prendre du recul pour n'analyser que les faits
  - Mettre en œuvre l'écoute active et le questionnement
- Le métier de manager
  - Les conditions de l'efficacité
  - Légitimité vs crédibilité
  - La performance
  - La Motivation (où est-elle ? d'où vient-elle ?)
  - La relation manager/managé
- La valorisation
  - Indications
  - Objectifs
  - « Bien viser »
  - Les différentes spirales et leurs influences
  - Le contrat hiérarchique
- L'assistance ou re-motivation
  - Indications
  - Ne pas démotiver
  - Raison et émotion
  - Motivation et lucidité
- Approche et conduite des différents entretiens
  - A chaud / A froid
  - Les différents entretiens, quand ? pourquoi ?
  - Technique / cadre
  - Le suivi

### PRÉ-REQUIS / CONDITIONS DE REUSITE

- Personne en situation d'encadrement (8 personnes maxi)
- S'impliquer lors de la formation
- Etre en mesure de mettre en pratique les techniques présentées lors de la formation

### INTERVENANT

- Formateur spécialisé en management et relations commerciales, ancien cadre dirigeant (direction générale, RH et développement commercial dans les services B to B et B to C)

### MODALITÉS D'EVALUATION

- Evaluation par le formateur : mise en situation et reformulation (Attestation de formation individualisée)
- Évaluation par le stagiaire : questionnaire d'évaluation
- Evaluation par le dirigeant : entretien post-formation

### MODALITÉS PEDAGOGIQUES\*

- Durée : 21 heures sur 3 jours (2+1)
- Outils et techniques pédagogiques :
  - Echanges/discussions
  - Mises en situation
  - Diaporama
  - Remise de documentation

\* Le contenu et l'organisation de la formation seront adaptés à la demande et aux spécificités du client.