

## ● Nature de l'action

Acquisition, Entretien ou Perfectionnement des connaissances

## ● Personnel concerné

Managers confirmés, Responsables d'encadrement, chefs d'équipe, managers de proximité.

## ● Pré - requis

Manager au quotidien.

## ● Objectifs professionnels

Ce module a pour objectif de permettre au manager de travailler sur ses attitudes et aptitudes à communiquer afin d'adopter un comportement qui favorisera le développement de son équipe.

## ● Objectifs pédagogiques

Être capable de :

1. Se positionner en tant de Manager leader
2. Communiquer efficacement et convaincre mes interlocuteurs
3. Garder l'équilibre en situation de tension et de conflits
4. Cerner ses axes de progrès pour les faire évoluer positivement

## ● Mode d'évaluation

Une évaluation qualitative de la formation est complétée par les stagiaires en fin de stage

## ● Méthode pédagogique

- Pédagogie active centrée sur les besoins et attentes des participants,
- Mises en situations interactives avec études de cas et jeux de rôle,
- Utilisation de la vidéo pour favoriser l'analyse des situations et comportements

*Documentation* : un support de cours est remis aux stagiaires

## ● Sanction de la formation

- Remise d'une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action.
- Cette formation ne fait pas l'objet d'une évaluation des acquis.

## ● Durée

2 jours, à raison de 7 heures par jour

## PROGRAMME

### S'AFFIRMER DANS SON ROLE DE MANAGER

- ▲ caractériser son style de management
- ▲ adopter le style adapté aux situations et personnalités : directif, persuasif, participatif, délégitif, bienveillant
- ▲ gagner en assertivité dans les échanges
- ▲ prendre position : dire « non » avec tact et détermination

*Mise en situation : développer mon autorité, mon sens de la persuasion, ma bienveillance et mon authenticité*

### MIEUX COMMUNIQUER POUR MIEUX MANAGER

- ▲ décrypter les comportements de ses collaborateurs et leurs leviers de motivation
- ▲ détecter et répondre aux besoins de reconnaissance
- ▲ garder la motivation du groupe en tenant compte de chaque personnalité dans l'équipe

*Mise en situation : renforcer mon impact en communication et motivation*

### GERER LES DESACCORDS ET ACCEPTER LE FACE-A-FACE

- ▲ mesurer l'impact des modes de comportement face aux conflits
- ▲ jouer cartes sur table sur des objectifs précis et déclarés
- ▲ sortir des conflits : écouter, identifier les intérêts mutuels, déduire des compromis réalistes
- ▲ fixer et faire respecter les règles du jeu à mes interlocuteurs

*Mise en situation : gérer positivement un désaccord et m'affirmer face à mon collaborateur*