



PUBLIC CONCERNE

Managers de proximité – Débutant



PREREQUIS

Aucun



VALIDATION

- > QCM
- > Certificat de réalisation



DUREE, HORAIRE

- > 3 Jours
- > 8h30 – 12h / 13h – 16h30
- > En présentiel continu



LIEU

- > IFCA ou sur site Client
- > Locaux adaptés aux personnes en situation de handicap



MODALITES PEDAGOGIQUES

- > Une équipe de formateurs expert dans leurs domaines d'intervention.
- > Chaque journée sera illustrée de cas concrets soumis par les stagiaires avec des mises en application entre chaque module



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- > S'affirmer dans son nouveau rôle de responsable intermédiaire
- > Développer son sens des responsabilités et son esprit d'autonomie
- > Favoriser la cohésion de son équipe



CONTENU DE LA FORMATION

LES OUTILS DU LEADER SHIP (1^{ère} j)

- Passer du rôle de technicien à celui de manager
- Assumer une fonction hiérarchique : clarifier son rôle, trouver la bonne distance, encaisser des pressions contradictoires
- S'affirmer en douceur : dépasser le manque d'assurance, la fatigue passagère ou le découragement périodique sans déraper dans l'autoritarisme
- Gérer sa personnalité, son émotivité, son impulsivité (éventuelle) dans les situations difficiles

LES OUTILS ORGANISATIONNELS (2^{ème} j)

- Gérer les ressources et le temps collectif : engagements, contraintes, échéances planning, goulots d'étranglements, absences imprévues d'un collaborateur, défaillance d'un fournisseur
- S'assurer de la parfaite transmission des consignes
- Déléguer et Coordonner des compétences diversifiées ou éparpillées : faire travailler ensemble des profils, des métiers et parfois des cultures différentes

LES OUTILS RELATIONNELS (3^{ème} j)

- S'exprimer de façon simple mais précise
- Développer des relations franches, confiantes : déjouer les pièces du double langage
- Communiquer efficacement avec sa hiérarchie
- Communiquer avec aisance avec des collaborateurs : demander un travail supplémentaire, mettre un terme à un entretien qui s'éternise, savoir remettre en cause sans démotiver
- Faire face à l'agression : comment se protéger des menaces, du chantage ou des insultes sans succomber à la spirale de la colère

FORMATION MANAGER CONFIRME



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- > Définir et communiquer un projet d'équipe
- > Adopter une posture de manager-coach
- > Décider efficacement dans le changement
- > Développer ses compétences de négociateur et de communicant
- > Développer sa compétence émotionnelle de manager
- > Prendre du recul par rapport à ses pratiques managériales

PUBLIC CONCERNE

Manager expérimenté désirant perfectionner ses pratiques de management

PREREQUIS

Avoir une expérience de management

VALIDATION

- > QCM
- > Certificat de réalisation

DUREE, HORAIRE

- > 3 Jours
- > 8h30 – 12h / 13h – 16h30
- > En présentiel continu

LIEU

- > IFCA ou sur site Client
- > Locaux adaptés aux personnes en situation de handicap

MODALITES PEDAGOGIQUES

- > Une équipe de formateurs expert dans leurs domaines d'intervention.
- > Chaque journée sera illustrée de cas concrets soumis par les stagiaires avec des mises en application entre chaque module

CONTENU DE LA FORMATION

MOBILISER SON EQUIPE AUTOUR D'UN PROJET (1^{ère} j/AM)

- > Manager la performance collective
- > Cerner les enjeux du projet d'équipe
- > Décrire les caractéristiques d'un projet mobilisateur
- > Définir le projet de son équipe
- > Développer ses talents de communicateur
- > Structurer son message et Faire preuve de conviction

MIEUX DECIDER DANS LE CHANGEMENT PAR A UN DIAGNOSTIC PERTINENT (1^{ère} j/PM)

- > Développer sa capacité d'analyse des situations de management
- > Prendre en compte les pouvoirs et les enjeux en présence
- > Adapter ses stratégies relationnelles à ses objectifs et aux acteurs impliqués
- > Travail sur une étude de cas et transposition aux situations réelles

DEVENIR UN MANAGER (2^{ème} j/AM)

- > Cerner les enjeux de l'évolution du rôle managérial
- > Concilier son rôle de manager et de manager coach
- > Adopter la posture de manager
- > Susciter la demande en donnant du feedback
- > S'entraîner à utiliser les outils pour favoriser l'expression des potentiels

GERER EFFICACEMENT LES SITUATIONS DELICATES (2^{ème} j/PM)

- > Négocier et faire adhérer en situation de changement
- > Anticiper les conflits : désaccords sur des décisions, des méthodes, les modes de fonctionnement
- > S'entraîner à mettre en œuvre une stratégie relationnelle adaptée pour résoudre les conflits

INTEGRER LA DIMENSION EMOTIONNELLE DU MANAGEMENT (3^{ème} j)

- > Identifier et gérer ses propres émotions (AM)
- > Traiter efficacement les situations émotionnellement déstabilisantes (AM)
- > Prendre en compte la dimension émotionnelle de la vie d'une équipe (PM)
- > Accompagner la vie émotionnelle de l'équipe confrontée au changement permanent (PM)