



LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

Objectifs :

- 1 Apporter aux managers les postures, outils et techniques de communications leur permettant de réaliser un diagnostic objectif des compétences (savoir faire savoir être) de leurs collaborateurs en s'appuyant sur le référentiel commun développé dans le cadre de la démarche d'accompagnement et lors des formations commerciales
- 2 Acquérir une démarche pédagogique facilitant l'évolution des compétences
- 3 Favoriser le partage d'expérience et l'enrichissement collectif

Public concerné :

Tous les managers Audiens

Pré-Requis

Avoir acquis les comportements et valeurs présentés lors du séminaire de mobilisation
Suivre les différents modules concernant l'équipe commerciale

Programme :

Premier thème : Appréhender les différents rôles du manager

- Manager : un changement d'identité et de postures
- Poser un cadre : fixer des règles
- Le management situationnel, développer sa capacité à utiliser les 5 styles – auto diagnostic
- Adapter son style de management au degré d'autonomie de son collaborateur

Deuxième thème : Etablir le diagnostic

- Le référentiel de compétences ; cartographie de son équipe
- Réaliser le diagnostic : l'accompagnement terrain et la posture du coach
- Mener l'entretien de débriefing : différencier les faits, opinions, sentiments,
- Clarifier la problématique : démotivation, perte de confiance en soi, déficit de compétences....

Troisième thème : Clarifier les objectifs

- Définir des objectifs SMART et leurs enjeux...
- Rédiger le plan d'action, étapes clés et ressources
- Les leviers de la motivation
- Remotiver un collaborateur en sous performance

Quatrième thème : Faire grandir l'équipe

- Mettre en place le partage des bonnes pratiques au travers de rituels individuels et collectifs
- Définir des référents
- Soutenir le « maillon faible »
- Développer les compétences par le « mentoring »

- **Conclusion : Mon plan de progrès personnel**

Méthodes d'intervention :

- Méthode de l'Action Learning (l'action apprenante)
- Un entraînement à l'utilisation des méthodes au travers de nombreux jeux pédagogiques
- Utilisation des situations concrètes des participants
- Des plans d'actions personnalisés à l'issue de la formation

Durée : 2 jours

Contact : Catherine Pellé 06 60 47 14 64 – c.pelle@catherine-pelle-consultant.fr