

Objectifs

- ✓ Acquérir les bases du management et se projeter sur une relation constructive et bienveillante avec ses collaborateurs

Programme

Cette formation est divisée en 4 demi-journées

1^{er} jour : Devenir manager

Se familiariser avec les différentes méthodes de management

- Sensibilisation à la méthodologie des Couleurs / Insight (identification de comportements et personnalités + techniques de communication PNL)
- Introduction sur les modes de management par une diffusion de vidéos
- Définition et principes des 4 modes principaux de management
- Les attentes vis-à-vis de ses collaborateurs (focus sur les compétences comportementales attendues)

Créer le lien avec ses collaborateurs

- Le rôle du manager et ses outils de base : roue de DEMING, méthode NERAC
- Fiches Pratique sur les règles d'or et erreur à éviter au moyen de planches de BD
- Management de la performance : pilotage individuel et collectif (objectifs, rituels...)
- Manager, premier RH de l'entreprise
- Jeux de rôle sur des situations managériales récurrentes



Pour qui ?

Toute personne qui débute dans une situation de management



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



Durée

2 jrs / 14h



Moyens pédagogiques

- Supports de formation
- Ateliers Pratique et agiles



Systemes d'évaluation

- Questionnaire d'évaluation à chaud à remplir en fin de session
- Debrief oral en fin de session
- Questionnaire d'évaluation à froid à remettre sous 15 jours



Mesure de la satisfaction

- Mesure de la satisfaction par l'apprenant
- Echange avec le donneur d'ordre au bout du 1er et du 3ème mois pour mesurer les évolutions



Prix inter 400€/jr et par participant (ouverture à partir de 2)
Prix intra 1 200€/jr



Pour plus d'informations,
contactez : maxime.barboyon@tie-up.fr

2^{ème} jour : Passer du manager au leader

Affirmer son leadership

- Introduction au leadership par le visionnage d'une vidéo « bris de glace »
- Définition des styles de leadership inspirée de Valérie PETIT - EDHEC : 4 styles et 18 comportements associés
- Autodiagnostic de délégation avec mise en lumière d'exemples concrets
- Définition de ce qui est déléguable et ce qui ne l'est pas. Matrice de priorité Eisenhower.
- Maintenir une relation de confiance face aux aléas et assurer le suivi de la délégation.
- Jeu de rôle sur l'entretien de délégation – élaboration d'un plan de délégation progressive (savoir distinguer les moment formel et informel)

Motiver son équipe

- Implication / motivation (Maslow, SONCAS...)
- Brainstorming créatif sur le mode « World Café » autour du thème : comment motiver autrement que par la rémunération ?



Pour qui ?

Toute personne qui débute dans une situation de management



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



Durée

2 jrs / 14h



Moyens pédagogiques

- Supports de formation
- Ateliers Pratique et agiles



Systèmes d'évaluation

- Questionnaire d'évaluation à chaud à remplir en fin de session
- Debrief oral en fin de session
- Questionnaire d'évaluation à froid à remettre sous 15 jours



Mesure de la satisfaction

- Mesure de la satisfaction par l'apprenant
- Echange avec le donneur d'ordre au bout du 1er et du 3ème mois pour mesurer les évolutions



Prix inter 400€/jr et par

participant (ouverture à partir de 2)

Prix intra 1 200€/jr



Pour plus d'informations,

contactez : maxime.barboyon@tie-up.fr