

MANAGER UNE EQUIPE EN SALON (2 JOURS)



Les formations en management d'équipe vous permettront d'acquérir des méthodes efficaces pour vous adapter aux différents fonctionnements de vos collaborateurs, mieux communiquer et motiver votre équipe.

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Assumer efficacement votre rôle de management de proximité
- Optimiser la performance de votre équipe tout en renforçant les relations avec ses membres.
-

Cette formation vous apportera des réponses pratiques aux questions que vous vous posez. Elle vous permettra d'approfondir vos savoir-faire de manager d'équipe.

Pré-requis : Avoir un poste de Manager ou un poste à venir.



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Identifier son type de fonctionnement
- Comprendre les mécanismes qui régissent ses relations à soi et aux autres
- Repérer ses conditions de réussite et savoir les utiliser
- Repérer les situations qui, pour lui, sont sources de stress et apprendre à les gérer
- Acquérir les attitudes favorisant la collaboration et la motivation de tous
- Gérer les situations de « mécommunication » : incompréhension, inefficacité et y répondre de façon adaptée.
- Améliorer sa communication



ITINERAIRE PEDAGOGIQUE






1. Se connaître soi-même et identifier son style de communication.
 - Comprendre l'image de soi / perception des autres
 - Découverte de soi par une approche intuitive des couleurs
 - Présenter la boussole du comportement (Jung et Marston)
 - Percevoir l'environnement et des changements

2. Comprendre les autres : identifier ses interlocuteurs
 - Détecter les besoins et motivation
 - Décrypter la communication verbale et non verbal
 - Travailler sur l'empathie et la synchronisation

3. Développer des relations Gagnant-Gagnant
 - Mesurer les impacts de votre communication : connaître les éléments qui influencent notre relation aux autres

- Comprendre sa perception de soi et des autres pour construire un rapport de confiance et mieux fonctionner en équipe
4. Maîtriser les techniques de la communication
 - S'approprier les fondamentaux
 - Déterminer l'objectif de l'échange
 - Etre clair dans son discours
 - Communiquer ses idées avec clarté et conviction
 - Appréhender les 3 dimensions de la communication : les mots, la posture et la voix
 - Maîtriser la communication non verbale (gestuelle, prestance, PNL...)
 - Pratiquer l'écoute active
 - Reformuler efficacement
 5. Convaincre et faire adhérer
 - Choisir les mots et les bonnes questions
 - Distinguer fait/opinion/jugement
 - Raisonner « intérêt pour l'autre » pour convaincre mon interlocuteur
 - Développer son argumentaire et l'adapter
 - Dire non avec empathie
 - Instaurer une relation de respect mutuel et de confiance avec son équipe
 6. Evaluation & synthèse de la journée
 - Point individuel & fiche évaluation

INFORMATIONS PRATIQUES

	Durée 2 jours (14 heures).
	Dates / Inscription & renseignement Renseignements directement auprès de votre Académie Formul'A.
	Lieu Académie Formul'A / Site partenaire.
	Méthodes pédagogiques Cours théoriques, mises en situation, quizz, questionnaire de personnalité
	Modalités d'évaluation Evaluation des acquis, quizz, questionnaire de satisfaction