

MANAGEMENT – Développer son leadership et la performance d'équipe

Objectifs pédagogiques

- Établir les règles de fonctionnement au sein de l'équipe et fixer des objectifs
- Analyser son propre comportement face à son organisation
- Mobiliser toutes les valeurs ajoutées des membres de l'équipe
- Adapter un style de management à chaque situation et à chaque membre de l'équipe
- Savoir déléguer afin d'accentuer l'autonomie au sein de l'équipe
- Comment gérer les situations difficiles et en recueillir les bénéfices

Public visé

Manager de tout domaine d'activité : tout professionnel souhaitant développer ses techniques de management

Prérequis

Aucun.

Modalités pratiques

Durée : 4 jours (28h)

Modalités : Présentiel

Délais d'accès : Le délai d'accès entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation est en moyenne d'un mois.

Lieux de formation : 25 Allée Rose Dieng-Kuntz 75019 Paris / Sur site

Nombre de participants : 4 à 10

Coût pédagogique

A partir de 1680€ HT soit 2016€ TTC et selon financement.

Modalités de financement

La formation peut être financée par différents dispositifs, selon la situation du bénéficiaire :

- OPCO
- FRANCE TRAVAIL

Conditions d'annulation

En cas d'annulation par le client, les dispositions suivantes s'appliquent :

Annulation ou report intervenant 3 jours calendaires avant le début du stage : les frais de participation au stage seront intégralement facturés.

Annulation ou report intervenant entre 4 et 10 jours calendaires avant le début du stage : les frais de participation au stage seront facturés à hauteur de 50 %.

Programme détaillé

Module 1 : Introduction au management

- D'où vient le management ? Qu'est-ce que le management ?
- Le rôle du manager

Module 2 : Diriger une équipe

- Le manager de proximité : son rôle et ses responsabilités
- Qu'apporte-t-il à l'équipe ?
- Le comportement du manager

Module 3 : Établir les objectifs et les règles de fonctionnement au sein de l'équipe

- Définir et fixer un objectif clair et précis en identifiant les valeurs ajoutées de chaque membre de l'équipe
- Instaurer des règles à suivre par l'équipe
- Adapter le style de management à chaque collaborateur
- Diriger une réunion avec prise de décision
- Savoir mener un entretien individuel
- Assurer un suivi des missions des collaborateurs

Module 4 : Repérer la motivation de l'équipe

- Fonctionner sur les leviers de motivation
- Les motivations des collaborateurs. Comment y parvenir ?
- Savoir contrer les sources de démotivation qui peuvent être un frein pour les collaborateurs
- Déléguer aux collaborateurs en assurant un suivi
- Développer la cohésion de son équipe
- Comprendre le fonctionnement de son équipe
- Donner plus de responsabilités à son équipe

Module 5 : Développement d'un management opérationnel

- Les styles de management
- Identification des points forts et des points d'amélioration
- Face à une situation, quel management utiliser ?
- Développement de l'autonomie de l'équipe
- Devenir une force de proposition pertinente

Méthodes pédagogiques et évaluation

Méthodes mobilisées

Les méthodes pédagogiques mobilisées peuvent inclure :

- Supports de cours, études de cas, exercices collectifs et outils d'auto-diagnostic
- Matériel adapté (supports écrits, visuels, et numériques accessibles).
- Livres et références professionnelles en management.

Modalités d'évaluation

Les modalités d'évaluation peuvent comprendre : Livres, travaux dirigés, exercices, ...

Moyen d'encadrement

Formateur spécialisé en techniques de ventes.

Accessibilité

Une étude de faisabilité sera effectuée en cas de situation de handicap. Une salle accessible est mise à disposition pour les personnes à mobilité réduite.



Contact et informations complémentaires

Pour toute information complémentaire concernant la formation, vous pouvez contacter :

Personne référente : Hervé ZARKA

Téléphone : +33 6 09 08 38 19

Email : contact@genesys-consulting.com