



Le management

Manager d'équipe : Niveau 1

Découvrez vos nouvelles fonctions

Objectifs pédagogiques

- Améliorer la communication et les relations dans une unité de travail,
- Mieux se connaître et connaître les autres (méthode des socio-types),
- Identifier les mécanismes de la motivation au travail,
- Connaître, pour les mettre en œuvre, les techniques de pilotage d'une unité de travail,
- Savoir fixer des objectifs et déléguer,
- Identifier et traiter les situations conflictuelles.

Public

Nouveaux managers, nouveaux chefs d'équipe ou toute personne souhaitant connaître les bases du management

Nombre de participants : groupe de 4 à 8 personnes maximum

Prérequis

Encadrer et animer des équipes de travail ou être appelé à le faire

Équipe pédagogique

Carine BORTHELLE, Intervenante expérimentée en Management d'Entreprise

Méthodes et moyens pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et cas pratiques, exercices de réflexion, études de cas amenés par les participants, échanges d'expériences, jeux de rôles...
- Suivi à J+60 en groupe
- Supports de cours

Positionnement du stagiaire et individualisation du parcours de formation

Entretien de positionnement avec conseiller formation et /ou avec le formateur.

Suivi et évaluation de la formation

Évaluation de la formation grâce à un QCM ou un quiz.

Sanction de la formation

Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis

Durée

2,5 jours soit 14 heures en cours collectifs + 3,5 heures en cours de 3 pers. maxi

Dates

Nous consulter

Horaires

08h30 - 12h00 et 13h30 - 17h00

Lieu

B2M, centre de formation de la CCI de Montauban

Tarif

800 € HT soit 960 € TTC par personne

Modalité d'accès

Demande d'informations par mail, téléphone, site internet B2M, visite au centre de formation.

Délais d'accès

Dépendant du type de formation INTER (dates fixées) ou INTRA (dates à établir), dans le cadre CPF, dans le respect des CGU.

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

COMMUNICATION ET RELATIONS INTERPERSONNELLES

- Les différents modes, mécanismes et grandes « lois » de la communication
- L'écoute active : poser des questions et reformuler
- Sentiments, émotions et croyances – Faits et opinions
- L'empathie et la flexibilité

DÉCOUVRIR ET COMPRENDRE LES SOCIO-TYPES

- Les deux axes, la matrice des socio-types
- Leurs principales caractéristiques
- Confiance, besoins fondamentaux des sociaux-types

MOTIVER ! VOUS AVEZ DIT MOTIVER !

- Jeu : la motivation, on la décrète ou on la suscite ?
- Les principales théories
- Passer des théories à la pratique dans l'entreprise

ACCOMPAGNER L'EQUIPE

- Leadership, autorité et pouvoir
- Identifier son style spontané de manager
- Évolution du management et nouvelles attentes
- Les caractéristiques d'une équipe de travail
- Déléguer, donner des ordres et des instructions

IDENTIFIER ET REGLER LES CONFLITS INTERPERSONNELS

- Autodiagnostic de la gestion des conflits
- La spirale infernale
- L'état de défensive
- Ce qu'il NE FAUT PAS faire
- Ce qu'il FAUT faire
- La relation Gagnant/Gagnant

SUIVI A J+60

- Mise en place de plans d'action lors de la formation initiale,
- Suivi des plans d'action sur le terrain
- Analyse des résultats obtenus / aux résultats voulus
- Recherche de nouveaux leviers
- Relancer sur de nouveaux axes de la formation

Les atouts de la formation

Enrichissement dans le groupe grâce aux différents participants

Expertise de notre intervenant