



MANAGER SON EQUIPE (2 ou 3 jours)

Qui :	Responsables d'équipes et de services
OBJECTIFS :	Etre capable de piloter son équipe avec efficacité Etre capable d'optimiser ses qualités de leader Savoir maintenir et développer la motivation Savoir faire passer les valeurs de l'entreprise
Moyens :	Apports théoriques : 45 % du temps de formation Apports pratiques : 55 % du temps de formation
Outils : de notes	Micro ordinateur, ppt, support de cours pour prise
Contrôle :	Mises en situation = préparation – articulation de la méthode - débrief

*La pérennité de l'entreprise repose sur deux axes : l'axe technique et l'axe
humain
• manager c'est agir sur les deux pour accroître la performance*

COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT D' UN GROUPE

La dynamique du groupe
L'environnement et son influence

ROLE ET RESPONSABILITES DU MANAGER

- Définition
- Les 4 pôles de compétence : gérer – motiver – réaliser – anticiper
- Les objectifs collectifs : note de priorités et réunion d'information
- Les objectifs individuels : évaluer la compétence et les motivations

L' ART DE LA COMMUNICATION

- Etre un coordinateur : dialoguer

EUROPOLE FORMATIONS

Siège social & courrier

Centre MBE 125

2 bis, avenue Durante - 06000 Nice

Fax 09 55 32 85 88

info@europole-formations.fr

09 72 11 31 55 (coût d'un appel local)

Siret 328 849 294 00108 – Naf 8559B – Centre de formation n° 93 06 045 06 06

38, rue de Berri – 75008 Paris

www.europole-formations.fr

- Traduire les objectifs en A.C.I.E.R (actions concrètes identifiées échéancées réalistes)
- Les comportements et les mots qui donnent confiance, qui persuadent et rendent loyal
- Faciliter la communication avec et entre les membres de l'équipe – éviter la marginalisation

L' ANIMATION DE L'EQUIPE

- Identifier son style de management : directif – persuasif – participatif – déléguatif
- Vers la délégation et l'autonomie
- Les outils de contrôle
- Les entretiens pour féliciter ou sanctionner
- La gestion des conflits

LES CLES DE LA MOTIVATION

- La recherche de la symbiose entre les attentes de l'entreprise et celles des individus
- Montrer sa propre motivation
- Savoir donner des signes de reconnaissance – des récompenses – des sanctions
- Quand et comment annoncer les choix stratégiques pour emporter l'adhésion

LES DIFFICULTES et les REPONSES

- Le management de proximité
- La démotivation
- En cas de crise, éviter la fuite, l'attaque et la manipulation • l'affirmation de soi (méthode DESC)

EUROPOLE FORMATIONS

Siège social & courrier

Centre MBE 125

2 bis, avenue Durante - 06000 Nice

Fax 09 55 32 85 88

info@europole-formations.fr

09 72 11 31 55 (coût d'un appel local)

Siret 328 849 294 00108 – Naf 8559B – Centre de formation n° 93 06 045 06 06

38, rue de Berri – 75008 Paris

www.europole-formations.fr