

# L'essentiel du Management

Programme - 3 jours (21h)



IMPULSION CONSULTING  
DEVELOPPEURS DE PERFORMANCE MANAGÉRIALE

## CONTEXTE

Le management d'une équipe est aujourd'hui beaucoup plus une question d'hommes que de techniques. C'est en changeant les comportements des managers que les organisations amélioreront la performance de leurs équipes. Un bon manager doit impliquer, mobiliser, motiver ses équipes en s'appuyant sur une communication efficace. Il doit être capable de faire passer des messages et des décisions avec cohérence, en fédérant des profils très variés auxquels il doit s'adapter pour obtenir leur collaboration.

## OBJECTIFS

- ◆ Acquérir les notions essentielles d'un management efficace
- ◆ Réussir à adopter un comportement de cadre dès sa prise de fonction
- ◆ Développer des techniques de communication managériale pertinente
- ◆ Savoir s'affirmer, mobiliser et animer son équipe

## PROGRAMME

### *Les rôles et missions essentiels d'un encadrant*

- La capacité et la légitimité à faire faire
- L'intérêt de faire grandir son équipe
- Le degré d'exigence vis-à-vis des autres et de soi-même
- La fixation des objectifs avec la technique FMR
- La quête d'une posture managériale charismatique

### *Les principes d'une prise de fonction réussie*

- La difficulté d'une nomination au sein de son ancienne équipe
- Les principaux pièges à éviter lors de la prise de fonction
- La loyauté et la solidarité managériales
- Le calendrier et les actions à mener pour réussir ses 30 premiers jours

### *La prise de décision*

- L'intérêt de ne pas tergiverser ou repousser toujours au lendemain
- Les critères à définir pour bien décider
- La grille de prise de décisions

### *Les styles de management*

- L'adoption d'un management différent en fonction des personnes
- Les quatre grands profils sur l'échelle de maturité collaborative
- Le choix d'un style au-delà de sa prédominante
- Les styles de management ICARE



### ***La motivation des collaborateurs***

- La différence entre la satisfaction et la motivation
- Les sept échelons de la motivation au travail
- Les actions à éviter et celles à privilégier pour mobiliser son équipe
- Les trois éléments indispensables pour ne pas voir son équipe sombrer

### ***La communication verbale***

- La définition de la communication : différence entre écoute et compréhension
- Les pièges physiologiques de communication : à l'oral, à l'écrit, en visuel
- Les pièges psychologiques de communication : le cadre de référence, les inférences, les raccourcis
- Le questionnement professionnel du manager : questions ouvertes, fermées, qualificatives et alternatives
- Les Top principes essentiels d'un bon communicant

### ***La communication non verbale***

- L'importance de la communication au-delà des paroles
- Les 5 indices de communication non verbale : l'image, le regard, la manière de dire les choses, la voix et la gestuelle

### ***L'affirmation et le leadership du cadre***

- Les 3 comportements à absolument éviter face aux autres
- Le comportement affirmé face à ses collaborateurs et à sa hiérarchie
- La technique non violente pour recadrer ou exprimer un désaccord

### ***Le système d'animation managérial***

- L'animation de l'équipe au quotidien
- Les briefings, réunions, entretiens individuels et tutorats
- L'entretien de délégation

### ***La gestion des situations difficiles et des conflits***

- Les stratégies de gestion des situations tendues
- Les modes de traitements adéquats
- La capacité à gérer les situations difficiles au sein de l'équipe

## **MODALITÉS D'ANIMATION**

Alternance d'exposés théoriques, de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution, de partages d'expérience, et d'ateliers de simulation.

## **PUBLIC CONCERNÉ**

Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires, nouveaux managers.

## **TARIF**

Nous consulter

