

Stage pratique de 3 jour(s)
Réf : MOT

Participants

Managers, responsables d'équipe.

Pré-requis

Expérience requise en management d'équipes.

Prix 2018 : 1890€ HT

Prix Blended Learning : 2190€ HT

Dates des sessions

AIX

17 déc. 2018, 11 fév. 2019
11 juin 2019, 02 sep. 2019

BORDEAUX

11 fév. 2019, 11 juin 2019
02 sep. 2019

BRUXELLES

17 déc. 2018, 04 fév. 2019
03 juin 2019, 26 août. 2019

GENEVE

17 déc. 2018

GRENOBLE

04 fév. 2019, 03 juin 2019
26 août. 2019

LILLE

17 déc. 2018, 11 fév. 2019
11 juin 2019, 02 sep. 2019

LUXEMBOURG

17 déc. 2018

LYON

19 nov. 2018, 11 fév. 2019
11 juin 2019, 02 sep. 2019

MONTPELLIER

17 déc. 2018, 04 fév. 2019
03 juin 2019, 26 août. 2019

NANTES

17 déc. 2018, 11 fév. 2019
11 juin 2019, 02 sep. 2019

ORLEANS

04 fév. 2019, 03 juin 2019
26 août. 2019

PARIS

19 nov. 2018, 10 déc. 2018
11 fév. 2019, 08 avr. 2019
11 juin 2019, 02 sep. 2019

RENNES

17 déc. 2018, 04 fév. 2019
03 juin 2019, 26 août. 2019

SOPHIA-ANTIPOLIS

17 déc. 2018, 11 fév. 2019
11 juin 2019, 02 sep. 2019

STRASBOURG

17 déc. 2018, 11 fév. 2019
11 juin 2019, 02 sep. 2019

TOULOUSE

11 fév. 2019, 11 juin 2019
02 sep. 2019

Modalités d'évaluation

Animer et motiver son équipe

Comment motiver votre équipe autrement que par le salaire ? Toutes les stratégies de la motivation se basent sur la communication, la relation de confiance, la cohésion et la responsabilisation par la délégation. Cette formation vous donnera toutes les clés pour rendre votre équipe performante en utilisant les leviers de la motivation.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Adapter son management aux personnalités de son équipe
Formaliser des objectifs communs
Communiquer des directives et les exposer clairement
Trouver les leviers de motivation de ses collaborateurs
Responsabiliser ses collaborateurs par la délégation
Gérer les personnalités difficiles

1) Mettre en place des références communes avec son équipe

2) Animer son équipe

3) Savoir communiquer

4) Réussir des négociations gagnant-gagnant

5) Créer la confiance

6) Utiliser les leviers de la motivation

7) Oser déléguer

8) Construire son plan d'action personnel de progrès

Travaux pratiques

Les participants seront amenés à rejouer devant la caméra des situations professionnelles réelles qu'ils analyseront pour acquérir des outils directement utilisables sur le terrain.

1) Mettre en place des références communes avec son équipe

- Connaître les différents styles de management : directif, persuasif, participatif ou délégitif.
- Trouver son propre style de management.
- Définir ses forces et ses axes de progrès.
- Adapter son management au contexte et aux personnalités.
- Découvrir la notion de leadership situationnel.
- Formaliser des objectifs communs : définir les objectifs et niveaux de performances correspondants (objectifs SMART).
- Communiquer, suivre et contrôler les objectifs fixés aux individus et à l'équipe.

Travaux pratiques

Etudes de cas et réflexion collective sur le leadership d'un manager.

2) Animer son équipe

- Situer le rôle de l'équipe dans l'entreprise : vision, stratégie, ressources...
- Développer son image de leader : utiliser son intelligence émotionnelle, savoir communiquer en public, savoir s'adapter.
- Intégrer avec succès les nouveaux venus dans l'équipe : accueil et mise en confiance.
- Gérer les personnalités difficiles : les différents types de personnalités et de comportements.
- Favoriser la prise de parole et reconnaître les initiatives. Savoir les canaliser et les utiliser à bon escient.
- Faire accepter les changements et lever les freins, les résistances individuelles et collectives.

Travaux pratiques

Mise en situations filmées et débriées : animation de réunions d'équipe avec divers types de collaborateurs (faciles, difficiles).

3) Savoir communiquer

- Communiquer des directives : structurer sa pensée et ses idées, s'approprier les décisions et les exposer clairement.
- Savoir positiver les imprévus.
- Etre convaincant : impliquer son auditoire et argumenter pour persuader.
- Traiter les objections : savoir s'appuyer sur elles pour faire valoir son point de vue.
- Communiquer sur des points négatifs : recadrer sans démotiver, annoncer des mauvaises nouvelles et gérer un désaccord.

Travaux pratiques

Exercices filmés de communication.

4) Réussir des négociations gagnant-gagnant

- Opter pour une stratégie fondée sur le consensus : la notion de positions de vie.
- Découvrir la vision du collaborateur : écoute spontanée, écoute active, questionnement et reformulation.
- Elaborer un argumentaire personnalisé, adapter sa réponse à son interlocuteur.

Travaux pratiques

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser (50 à 70% du temps).

Compétences du formateur

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

Moyens pédagogiques et techniques

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.

- A l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.

- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Exercices de négociation : identification de ce qui est négociable et de ce qui ne l'est pas, repérage des enjeux réels...

5) Créer la confiance

- Faire partager sa vision et ses valeurs : distinctions vision/valeurs et mise en cohérence des deux.
- Donner au groupe les moyens d'agir, être fournisseur de ressources.
- Développer la créativité de son équipe : brainstorming et autres méthodes de développement de la créativité.
- Sortir des logiques individuelles au profit du teambuilding : cohésion et esprit d'équipe.

Travaux pratiques

Etude de cas et réflexion collective autour de la construction de l'appartenance à une équipe.

6) Utiliser les leviers de la motivation

- Prendre en compte les besoins individuels et trouver les leviers de motivation de ses collaborateurs.
- Adopter un mode de communication adapté à chaque type de collaborateur.
- Créer une ambiance stimulante : célébrer les événements et les succès.
- Positiver les changements.
- Proposer des outils concrets : avantages, primes, promotions, projets, conditions de travail...

Travaux pratiques

Les participants repèrent les causes de motivation, démotivation, non-motivation dans leur équipe. Identification et propositions de mise en place d'outils pour y remédier.

7) Oser déléguer

- Comprendre et cerner les enjeux de la délégation : donner du pouvoir tout en gardant la responsabilité des actions.
- Savoir ce qui peut être déléguable et ce qui ne peut pas l'être.
- Distinguer déléguer et faire exécuter.
- Responsabiliser ses collaborateurs par la délégation : à qui déléguer ?
- Communiquer et accompagner la délégation : l'entretien de délégation, l'adhésion du délégataire.
- Piloter la délégation : élaborer un échéancier de vérification et garder la main sur le planning

Travaux pratiques

Mise en situation : mise en place d'une délégation, entretien de délégation et suivi des actions.

8) Construire son plan d'action personnel de progrès

- Mettre en évidence ses talents personnels et ses axes de progression. Se fixer des objectifs.
- Déterminer des critères de mesure et des points de vigilance.

Exercice

Construction d'un plan d'action personnel de progrès.