

Déléguer et Motiver

11 Septembre 2020

Programme

Définition du terme de délégation

- Un terme au sens multiple : analyse des différentes définitions perçues par les participants
- Les deux définitions courantes : Permettre à ses collaborateurs de prendre leurs responsabilités dans leur entièreté, confier des missions spécifiques visant le développement des compétences
- L'importance d'une définition claire vis-à-vis de ses collaborateurs.

Analyse des motivations de ses collaborateurs : un préalable à la délégation

- Une analyse à partir des besoins fondamentaux des êtres humains en Analyse Transactionnelle :
 - Le besoin de stimulation à travers les 5 sens
 - Le besoin de reconnaissance
 - Le besoin de structure
- Approche du management situationnel : des repères pour déléguer de façon efficace
- Identifier les besoins et les motivations spécifiques de chaque collaborateur

Des outils pour déléguer

- Les 4 dimensions du contrat relationnel en analyse transactionnelle comme base de construction de la délégation
- La méthode du QQQQCPC
- Définir un objectif de délégation SMART
- Construire un contrat de délégation.

OBJECTIFS

- Comprendre les motivations de ses collaborateurs.
- Déléguer de façon efficace
- Développer les compétences de ses collaborateurs

DEMARCHE PEDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques, de réflexions individuelles et d'échanges favorisant un processus d'intelligence collective.
Des mises en situation et des applications pratiques visent à faire le lien avec le contexte professionnel de chacun.

PARTICIPANTS

Toute personne ayant des responsabilités managériales au sein de l'entreprise.

- Direction générale, directions opérationnelles, chefs de service
- Chefs de projet
- Futurs managers

INFOS PRATIQUES

Lieu : CAP – 4/6 rue Borromée – 75015 PARIS

Date : Vendredi 11 Septembre

Horaires : 9h30 – 17h30

Tarif : 350 HT stagiaire adhérent / 500 HT stagiaire non adhérent

Intervenante : Gwénola PRECHEUR

