

DES FORMATIONS POUR DÉVELOPPER LE POTENTIEL MANAGÉRIAL ET RELATIONNEL DE VOS ÉQUIPES

CONTEXTE

Ces formations peuvent être réalisées en intra-entreprise sur demande.

Cette offre de formation vous propose **trois modules** visant le développement de **compétences relationnelles** et **managériales**

EN PRÉSENTIEL Consolider sa posture de manager

EN VISIO

Adapter son style managérial
Motiver et mobiliser ses collaborateurs

LES GROUPES

De 8 à 12 personnes maximum, pour permettre des échanges de qualité et une adaptation du contenu aux attentes des participants.

À PROPOS DE LA FORMATRICE



Gwénola Prêcheur est psychologue du travail, coach et formatrice. Elle est Analyste Transactionnelle certifiée dans le champ Organisation auprès de l'EATA (European Association for Transactional Analysis, www.eatanews.org).

Elle est membre de l'Institut Français d'Analyse Transactionnelle dont elle applique le code de déontologie (disponible sur www.ifat.net).

Ayant créé sa propre structure d'intervention en Ressources Humaines en 2002, elle intervient en entreprises, dans les domaines de la formation en développement des compétences managériales et relationnelles, de l'accompagnement de cadres, de dirigeants et d'équipe de direction et de l'évaluation de potentiel (dans le cadre de recrutement ou d'évolution interne).

Ses clients vont de la PME/PMI aux grands groupes, en passant par des structures associatives, publiques ou parapubliques.

Quelques références : Groupe Clairefontaine, Groupe Verpack, Groupe Texa, Conseil Départemental de Lorraine, Groupe Egger, Imprimerie de l'Ormont, Groupe Thiriet, Ecole IBODE du CHU de Nancy, Missions Locales des Vosges,



CONSOLIDER SA POSTURE DE MANAGER

EN PRÉSENTIEL

AU PROGRAMME

Le manager et son rôle au sein d'une équipe

- Approche à partir d'éléments de structure et de dynamique des groupes
- 7 missions du manager : évaluation de ses zones de confort et d'inconfort – Recommandations pour gagner en aisance sur l'ensemble des missions

Motiver ses collaborateurs

- Les besoins fondamentaux des êtres humains : stimulation /reconnaissance/ structure
- Définir un objectif SMART, comme facteur de motivation
- Faire une remarque constructive : 6 étapes

Adapter son management aux personnes et aux situations

- Le management situationnel :
 - 4 styles (directif, persuasif, participatif et délégatif)
- Adapter son style de management au niveau de compétences et de motivation de ses collaborateurs
- Des styles différents à adopter selon les situations (urgence, créativité, activité structurée)

Passez en revue vos diapositives et vos arguments avec un collègue.

- Approche à partir de la dynamique des rôles selon Bernd Schmid (rôles personnel, professionnel et organisationnel)

Approche de la gestion des conflits

- Les positions de vie dans la relation aux autres : favoriser des relations de coopération,
- Le contrat relationnel en Analyse transactionnelle : favoriser la mise en place de relations constructives.

OBJECTIFS

- Acquérir des bases en management
- Asseoir sa posture de manager
- Favoriser un climat constructif motivant pour son équipe
- Anticiper les conflits, les gérer

PARTICIPANTS

Managers de tout secteur (production, RH, logistique, commercial, etc.) face à sa première expérience de management

DÉMARCHES PÉDAGOGIQUES

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.

INFOS PRATIQUES

Lieu : CAP Paris 4-6 rue Borromée 75015 PARIS

Dates et horaires

- Formation sur 2 jours
- 9 & 10 juin 2022

Tarifs

- Adhérent : 400 € HT/stagiaire/jour
- Non-adhérent : 550 € HT/stagiaire/jour



ADAPTER SON STYLE DE MANAGEMENT

EN VISIO

AU PROGRAMME

Le management : quelques repères sur les principales théories des styles de management

- Définitions
- Les principales théories des styles de management
- Des styles spécifiques à chaque entreprise, à sa culture, à ses produits
- Des spécificités au sein de chaque métier/service

Le management situationnel

- Les 4 styles de management selon Hersey et Blanchard
- Les besoins selon chaque niveau de développement
- Se centrer sur la tâche ou sur la relation : comment adapter son style
- Une autre approche selon Lippitt et White : le management adapté à la situation (situation d'urgence, réalisation d'un produit normé, créativité, ...)

Réalisation d'un diagnostic de son mode de management et identifier des stratégies pour gagner en souplesse

- Auto-diagnostic à partir d'un questionnaire
- Analyse de son mode de management privilégié
- Identification de stratégies pour gagner en souplesse managériale

OBJECTIFS

- Situer les différents styles de management selon l'approche du management situationnel (*directif, participatif, persuasif, déléгатif*)
- Identifier le style de management à adapter en fonction des personnes et des situations
- Réaliser un auto-diagnostic de son mode de management privilégié
- Identifier des stratégies pour gagner en souplesse managériale

PARTICIPANTS

Toute personne de l'entreprise ayant une fonction de management.

Une expérience pratique du management d'équipe est conseillée.

DÉMARCHES PÉDAGOGIQUES

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 et à permettre une appropriation concrète des apports de la formation.

INFOS PRATIQUES

En visioconférence

Dates et horaires :

- 2 ½ journées : 8 h 30/12 h
- 10 & 17 mars 2022

Tarifs

- Adhérent : 200 € HT/stagiaire/demi-journée
- Non-adhérent : 300 € HT/stagiaire/demi-journée



MOTIVER ET MOBILISER SES COLLABORATEURS

EN VISIO

AU PROGRAMME

Les ressorts de la motivation

- La motivation : définition
- Les principales théories de la motivation*
- L'apport des neurosciences

Plein phare sur les 3 besoins fondamentaux en Analyse Transactionnelle

- Le besoin de stimulation
- Le besoin de reconnaissance
- Le besoin de structure
- Interconnexions entre ces 3 besoins

Motiver et faire face à la démotivation individuelle et collective

- Motivations et Qualité de Vie au Travail
- Les éléments de motivation/démotivation individuelle et collective en lien avec la QVT

Définir des modalités concrètes pour motiver et mobiliser son équipe

- Réaliser un diagnostic des 3 besoins fondamentaux au sein de ses équipes
- Cibler les éléments de motivation/démotivation en lien avec la Qualité de Vie au Travail
- Identifier des modalités à mettre en œuvre pour mobiliser son équipe : la politique des petits pas

OBJECTIFS

- Situer les ressorts de la motivation à partir de théories de la motivation et des apports des neurosciences
- Identifier les ressorts de la motivation à partir de 3 besoins fondamentaux
- Acquérir des repères pour motiver et faire face à la démotivation individuelle et collective
- Définir des modalités concrètes pour motiver et mobiliser ses équipes

PARTICIPANTS

Toute personne de l'entreprise ayant une fonction de management.

Une expérience pratique du management d'équipe est conseillée.

DÉMARCHES PÉDAGOGIQUES

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 et à permettre une appropriation concrète des apports de la formation.

INFOS PRATIQUES

En visioconférence

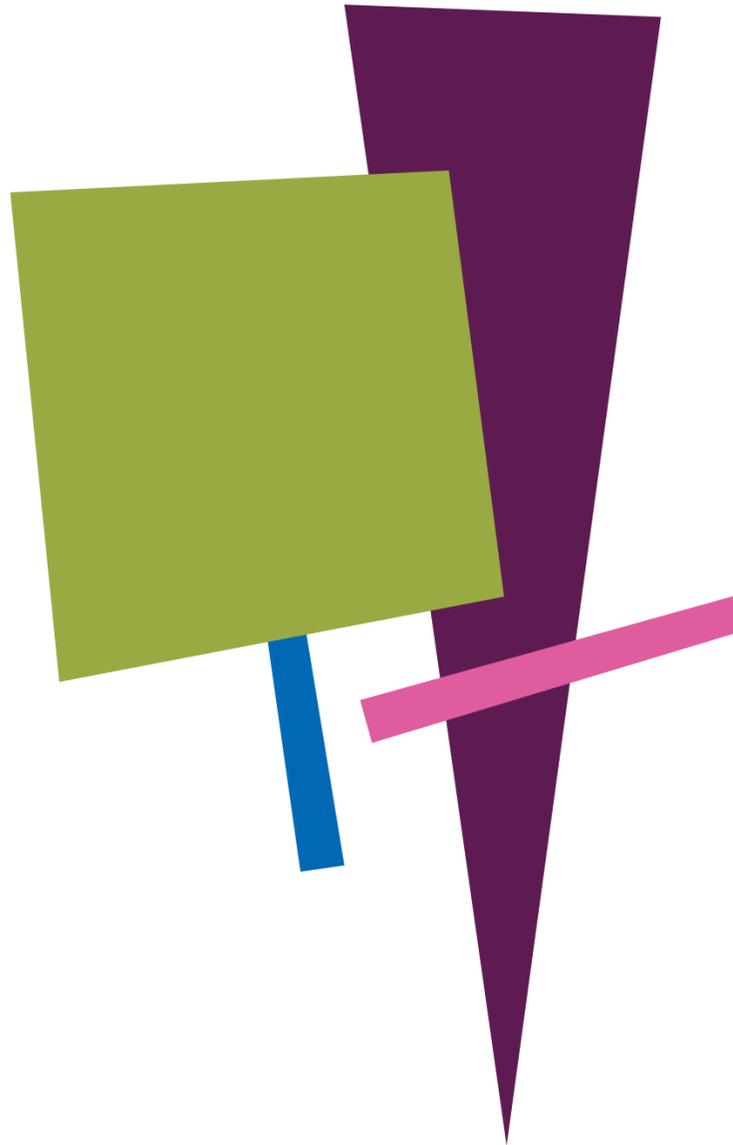
Dates et horaires :

- 2 ½ journées : 8h30/12h
- 12 & 19 Mai 2022

Tarifs

- Adhérent : 200 € HT/stagiaire/demi-journée
- Non-adhérent : 300 € HT/stagiaire/demi-journée

Pour plus d'informations



Envoyez-nous un message à
isabelle.margain@unidis.fr
si vous avez des questions.



SBE

RELEVÉ D'IDENTITÉ BANCAIRE

UNIDIS STRATEGIE ET AVENIR
23 RUE D AUMALE
75009 PARIS

Code Banque 17679	Code Guichet 00432	Code BIC SBEXFRP1XXX
Numéro de compte 00143068250		Clé 02
Domiciliation : SBE PARIS ☎ 01 56 69 89 15		
Numéro de compte bancaire international (IBAN) : FR76 1767 9004 3200 1430 6825 002		

Toute utilisation frauduleuse de ce document est passible de sanctions. Ce document n'est à utiliser qu'après vérification par le bénéficiaire



SBE

RELEVÉ D'IDENTITÉ BANCAIRE

UNIDIS STRATEGIE ET AVENIR
23 RUE D AUMALE
75009 PARIS

Code Banque 17679	Code Guichet 00432	Code BIC SBEXFRP1XXX
Numéro de compte 00143068250		Clé 02
Domiciliation : SBE PARIS ☎ 01 56 69 89 15		
Numéro de compte bancaire international (IBAN) : FR76 1767 9004 3200 1430 6825 002		

Toute utilisation frauduleuse de ce document est passible de sanctions. Ce document n'est à utiliser qu'après vérification par le bénéficiaire



SBE

RELEVÉ D'IDENTITÉ BANCAIRE

UNIDIS STRATEGIE ET AVENIR
23 RUE D AUMALE
75009 PARIS

Code Banque 17679	Code Guichet 00432	Code BIC SBEXFRP1XXX
Numéro de compte 00143068250		Clé 02
Domiciliation : SBE PARIS ☎ 01 56 69 89 15		
Numéro de compte bancaire international (IBAN) : FR76 1767 9004 3200 1430 6825 002		

Toute utilisation frauduleuse de ce document est passible de sanctions. Ce document n'est à utiliser qu'après vérification par le bénéficiaire

Certifié conforme

