

DEVELOPPER SA POSTURE DE MANAGER

Pour affirmer son leadership



DUREE

2 jours – 14 heures

OBJECTIFS

- Acquérir et développer les attitudes, les techniques et les méthodes pour constituer, organiser, animer, réguler et améliorer l'efficacité d'une équipe.

POUR QUI

- Managers déjà en poste ou en prise de poste
- Chefs d'équipes managant des collaborateurs
- Toute personne en situation de management de fait (situation de transition, management transversal)

PREREQUIS

Aucun

PEDAGOGIE

Pédagogie active, ludique et participative. Alternance d'apports théoriques et d'exercices théâtraux, jeux de rôles pédagogiques avec scénario pour des mises en situations réelles et d'improvisation.

MOYENS D'ENCADREMENT

Formation assurée par un consultant justifiant d'une expérience professionnelle significative dans son domaine d'intervention doublée d'une expérience de plus de 10 ans en face-à-face pédagogique.

LIVRABLES

Exercices pédagogiques.

DELAIS D'ACCES

Inter : selon calendrier

Intra : en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITE

Locaux accessibles aux PMR. Autres handicaps : nous contacter pour mise en place des moyens de compensation.

TARIF

Nous consulter.

PROGRAMME

I. DEVELOPPER SES COMPETENCES RELATIONNELLES ET SES CAPACITES D'EXPRESSION AU SEIN D'UNE EQUIPE

- **Prise de parole en public**
 - Confirmer son autorité et son charisme par la communication verbale et non verbale auprès de son équipe
 - Gérer ses émotions se révélant dans son langage et comportement managérial
 - Structuration du discours lors de réunions et travail sur la voix, l'élocution, la posture, l'improvisation

II. DEVELOPPER SA POSTURE DE LEADERSHIP DANS SON EQUIPE

- Communiquer, motiver, animer, évaluer, déléguer et décider : mises en situations et jeux de rôles pour un manager
- Générer la confiance et la crédibilité pour améliorer l'attitude managériale
- Développer une attitude assertive

III. DEVELOPPER L'ESPRIT D'EQUIPE

- Comment développer la motivation de son équipe selon les besoins, les comportements et les compétences des différents collaborateurs : comprendre le langage non verbal de ses collaborateurs, les non-dits, les frustrations...

IV. DESAMORCER LES SITUATIONS CONFLICTUELLES

- Décodage et analyse des automatismes négatifs
- Approche pratique de l'analyse transactionnelle

EVALUATION

Questionnaire de positionnement.

Evaluation formative.

Evaluation de la satisfaction vis-à-vis du contenu de la formation, de son déroulement, de la prestation du formateur.

VALIDATION

Attestation de fin de formation.



Outremer Formation



0692 66 46 45



contact@outremerformation.com



outremerformation.com