

Le management d'une équipe (l'essentiel)

Public concerné :

Cadre, responsable, manager, chef de vente, responsable de service, encadrant en charge d'une équipe...
Tout responsable nouvellement ou prochainement promu vers une fonction d'encadrement.

Objectifs :

Définir le management et ses fondamentaux.
Comprendre les mécanismes de la communication en équipe.
Manager leader : travailler sa posture managériale.
Manager les personnalités et les idées.
Mieux communiquer avec ses équipes.
Manager son équipe au quotidien.
Le contrôle opérationnel au quotidien.
Gérer et anticiper les conflits au sein de l'équipe.

Contenu de la formation :

Journée 1 : Comprendre l'Humain (Vous en tant que manager).

Le rôle du manager : Qu'est-ce qu'un manager ?

- ▶ Les différents styles de management.
- ▶ Le rôle et les missions d'un manager.
- ▶ Les qualités du manager.
- ▶ Se positionner en tant que manager.

Test : Quel style de manager êtes-vous ?

Les styles de management et le management situationnel.

- ▶ Analyse de vos comportements auprès de votre équipe pour optimiser l'organisation et la gestion.
- ▶ Manager ou leader.
- ▶ Les stades de développement d'une équipe.
- ▶ Savoir-faire et savoir être.

Les besoins motivationnels :

- ▶ La motivation et les besoins nourriciers.
- ▶ La pyramide de Maslow.
- ▶ Le VROOM.
- ▶ La motivation comment ça marche ?

Test : Profil Maslow.

Les enjeux de la communication :

- ▶ Comment bien communiquer ?
- ▶ Le Schéma de Shannon et Weaver.
- ▶ Les cadres de références et perceptions.
- ▶ Assertivité et Écoute au service de la communication et des conflits.

Les fondamentaux de la Communication :

- ▶ Avoir une communication S.M.A.R.T.
- ▶ Les apports de la P.N.L. Analyse transactionnelle.
- ▶ Les canaux de perceptions.
- ▶ Communiquer avec les individualités.
- ▶ Mieux comprendre les besoins nourriciers.

Activité : S'entraîner à poser un objectif SMART en individuel et collectif.

2ème Partie : Le Pilotage managérial.

L'animation au quotidien :

Le management d'une équipe (l'essentiel)

(suite)

- ▶ De la consigne au pilotage.
- ▶ Les indicateurs de performances.
- ▶ Les comprendre et les animer : la tâche et l'humain.

Connaître les différents indicateurs de performances :

- ▶ Les IDP commerciaux- humains et financiers
- ▶ Maîtriser les leviers de management

Les outils du manager :

- ▶ La gestion du temps et des priorités.
- ▶ Le management de terrain et gestion du temps.
- ▶ La vie de l'équipe.
- ▶ Le Qui fait quoi quand ?
- ▶ L'animation et les opérations commerciales.

Comment piloter son équipe par les indicateurs de performance en suscitant l'adhésion et la motivation ?

Exercice : Je prépare ma journée : Le lancement de la journée : une journée SMART !

Le contrôle opérationnel :

- ▶ Les points de contrôle :
- ▶ Méthodologie.
- ▶ La check list.
- ▶ Les réunions d'équipe et briefe.
- ▶ Reconnaissance positive et formation corrective.

Comprendre le mécanisme du conflit.

- ▶ Les mécanismes de défense et le conflit.
- ▶ Le triangle dramatique et jeux psychologiques en entreprise.

Développer son assertivité et DESC durant ses entretiens managériaux :

- ▶ Les différents entretiens managériaux.
- ▶ Apprendre à dire les consignes sans agressivité.
- ▶ La bienveillance.
- ▶ Les apports de la communication non violente : le Bonhomme OSBD.
- ▶ Sortir gagnant-gagnant.

Test : Assertivité

Clôture de la formation :

- ▶ Définir un plan d'action personnel.
- ▶ S'engager personnellement dans une démarche de changement.

Méthodes d'intervention :

Après s'être reconnu dans un style de management et avoir appréhendé les outils de management et de motivation d'équipes, apprendre à être efficace au moyen de nombreux exercices, tests et simulations filmées et analysées.

Evocation de cas pratiques, visionnages de films, simulations reprenant les situations professionnelles des participants.

Le management d'une équipe
(l'essentiel)