



## MANAGEMENT



# Renforcer son efficacité managériale

**2 jours**  
**PRÉSENTIEL**  
14 heures

**Le management est un comportement pas seulement un discours.  
L'enjeu de la formation est de permettre aux participants  
de renforcer leur leadership et d'agir en manager.**

## Découvrir ou approfondir ses connaissances pour ...

1

**Savoir agir en manager**

2

**Savoir mobiliser et donner envie**

3

**Savoir décider et agir**

4

**Savoir gérer les écarts**

5

**Savoir dire les choses**

### AGIR EN MANAGER

1

#### Choisir un comportement adapté aux situations à traiter

- Clarifier le rôle du manager
  - La fonction de manager aujourd'hui
  - La vision des priorités de la fonction de manager
- Asseoir son autorité ...
  - La notion de pouvoir
  - Les qualités d'un leader
- Choisir un management adapté
  - Les types de management
  - Les attitudes et les comportements du manager
  - Les conditions de réussite

3

### DÉCIDER ET AGIR

#### Assurer la cohérence des décisions par rapport au projet et obtenir l'adhésion des équipes

- Décider et soutenir les décisions
  - L'importance des critères de choix pour garantir la cohérence de l'action
  - S'engager dans la décision et faire adhérer l'équipe
  - La notion d'arbitrage
- Agir et mettre en œuvre les objectifs
  - La mise en place d'une décision, d'un changement
  - Le contrôle et la mesure des écarts

2

### MOBILISER ET DONNER ENVIE

#### Définir un cadre de travail clair

- Motiver ou mobiliser
  - Qu'est-ce que la motivation ?
  - La différence entre motiver et mobiliser
  - Les sources de motivation ou de démotivation
  - Les actions à mener pour agir sur les leviers de motivation
- Donner du sens à l'action
  - La clarification des rôles
  - La définition des objectifs et des règles du jeu
  - L'importance de la communication, de l'écoute
- Rendre les collaborateurs autonomes
  - Qu'est-ce que l'autonomie ?
  - Quoi mettre en œuvre pour développer l'autonomie ?

4

### GÉRER LES ÉCARTS

#### Mener des entretiens constructifs

- Recadrer – METTRE AU POINT
  - La hiérarchisation des réponses à apporter
  - L'analyse de la situation et la préparation de l'entretien de recadrage
- La conduite d'un entretien de recadrage
  - De la simple remarque sur le terrain à l'entretien formel
  - Les suites à donner pour créer une dynamique de progrès
- Sanctionner
  - Le rôle de la sanction

5

### SAVOIR DIRE LES CHOSES

#### Structurer efficacement sa communication

- Savoir dire NON
  - Aller à l'essentiel et expliquer la décision
- Savoir répéter
  - La constance et la persévérance dans l'action
- Savoir Féliciter
  - Quand et pourquoi féliciter ?
  - L'attitude à avoir



**A qui s'adresse cette formation ?**  
Managers et toutes les personnes en charge de l'animation d'une équipe



**Les prérequis de la formation**  
Pour profiter pleinement de cette formation, il est indispensable de dominer les acquis de la formation Manager au quotidien



**Modalités de la formation**  
Nombre de participants limités à 8 personnes pour favoriser les échanges et garantir l'efficacité des entraînements

**Formation INTRA ENTREPRISE**  
La formation se déroulera dans les locaux de l'entreprise ou dans un lieu de son choix



**Méthodes d'animation**  
Entraînement et mises en situation, démonstrations et échanges entre les participants



**Modalités d'évaluation**  
Recueil des attentes et des situations insatisfaisantes, Exercice et mise en situation sur les compétences des participants, Questionnaire ou quizz d'évaluation des acquis, Questionnaire de satisfaction...