

PROGRAMME : Animer, motiver et développer la performance individuelle et collective de vos équipes

Publics concernés

- Toute personne amenée à diriger et animer une équipe

Objectifs

- Maîtriser les mécanismes de la communication
- Animer une équipe pour atteindre des résultats
- Faire progresser les compétences de ces collaborateurs
- Affirmer son leadership et communiquer efficacement

Pré requis :

Avoir une expérience professionnelle permettant de transposer les cas étudiés

Durée : 2 jours

Contenu pédagogique

- S'approprier son environnement de manager**
 - Comprendre le fonctionnement du service
 - Identifier les besoins et les attentes de sa hiérarchie et de ses collaborateurs
 - Connaître son équipe
 - Surmonter les difficultés liées à l'encadrement d'anciens collègues, de professionnels experts dans leur métier
- Connaître les bases de la relation interpersonnelle**
 - Reconnaître les besoins fondamentaux de l'être humain
 - Connaître les liaisons entre autorité du manager et autonomie du managé
 - Appréhender l'importance de la relation de confiance et de l'empathie
 - Identifier et utiliser les signes de reconnaissance
- Animer ses équipes au quotidien**
 - Identifier le positionnement et le rôle du manager dans l'animation d'équipe
 - Repérer les niveaux de maturité des collaborateurs
 - Mesurer le degré d'autonomie
 - Fixer des objectifs clairement définis
 - Evaluer les résultats
- Motiver ses équipes et piloter la performance**
 - Définir la motivation
 - Identifier et comprendre les ressorts de la motivation
 - Distinguer les différents modes de management
 - Piloter la performance
 - Repérer les axes d'amélioration et encourager la réussite
- Savoir communiquer efficacement avec ses équipes**
 - Les fondamentaux de la communication d'équipe
 - Identifier le comportement de son interlocuteur
 - Adapter sa communication
- Savoir convaincre par la simple congruence entre messages et comportements**
 - Analyser le contenu d'un message et percevoir les intentions cachées
 - Analyser une attitude et percevoir ce qu'elle dénote
 - Convaincre par la congruence
- S'approprier les clés de la communication non-verbale**
 - Repérer les éléments à l'œuvre dans la communication non-verbale
 - Faire confirmer ou infirmer ses intuitions par l'interlocuteur
 - L'effet de la stratégie du miroir
 - La juste distanciation

Méthodes et supports pédagogiques

- Démarche inductive synthétique (centrée sur le stagiaire)
- Méthode interrogative et affirmative avec :
 - Sensibilisation et prise de conscience (échanges, questionnements)
 - Apports du formateur à partir d'exemples concrets.
- Méthode active : Exercices et mises en situations sur des cas concrets
- Débriefing et commentaires points forts/pistes d'amélioration

Méthodes d'évaluation

- Les pré-acquis sont évalués en début de formation par QCM
- La progression est évaluée implicitement tout au long de la formation
- Les acquis sont évalués en fin de formation par un QCM

Organisme de formation

JOBGING PARTNER®
55 rue du Centre – Le Touquet – 62170 ECUIRES
09.67.49.45.39

Sessions

15 et 16 mai 2017
10 et 11 juillet 2017
6 et 7 septembre 2017
20 et 21 novembre 2017