

C L' Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

PROGRAMME MANAGEMENT
REUSSIR SA PRISE DE FONCTION DE MANAGER

Céline LANGLOIS
Référente pédagogique, administrative et PSH
06 51 45 42 66
www.clhommeconseil.com
celinelanglois@clhommeconseil.com

LES **3 OBJECTIFS OPERATIONNELS** DE LA FORMATION

1. COMPRENDRE SON ROLE DE MANAGER
2. CONNAITRE LE STYLE DE MANAGEMENT ADAPATE AUX CIRCONSTANCE ET AU COLLABORATEUR
3. REPERER LES ACTES MANAGERIAUX DU QUOTIDIEN

PROGRAMME

1 COMPRENDRE SON ROLE DE MANAGER

- Identifier les leviers de la légitimité du manager
- Dépasser l'expertise pour être pleinement dans son rôle
- Etablir un cadre commun et des règles du jeu efficaces
- Se synchroniser avec son supérieur

2 ADAPTER SON STYLE DE MANAGEMENT

- Identifier le profil couleur de ses collaborateurs
- Diagnostiquer le niveau de compétences et d'implication de chacun
- Définir le styles de management adaptés

3 DEVELOPPER SES APTITUDES A LA COMMUNICATION

- Prendre conscience de son « cadre de référence »
- Développer une écoute active
- Comprendre sans juger : Les attitudes de Porter
- Faire face au stress / agressivité
- Expérimenter la communication assertive

4 MANAGER AU QUOTIDIEN

- Mettre en place des réunions d'équipe efficaces
- Fixer des objectifs, contrôler, donner des signes de reconnaissance
- Connaître les critères d'une délégation efficace
- Exprimer son courage managérial sans démotiver
- Faire face à un conflit ou un problème relationnel

VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

- Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

DUREE

4 jours (Séquentiel) - 28h
Format distanciel nous consulter

PUBLIC

Tout manager en prise de fonction ou en poste depuis moins d' 1 an
Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

PRE REQUIS

Aucun

ACCESSIBILITE HANDICAP

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

TARIFS

Un devis est établi après analyse de vos besoins

PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES

- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entrainement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

MODALITES D'EVALUATION

- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post- formation à la carte

SANCTION

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

LES + DE LA FORMATION

- Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel

Consultez le taux de satisfaction: http://clhommeconseil.com/avis.php