PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Motiver mon équipe au quotidien

DURÉE ESTIMÉE

28h00

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Construire son système de management**
- **Maîtriser les fondamentaux du management pour les faire vivre dans l'entreprise**
- **Mieux se connaître pour mieux communiquer**
- **Gérer les situations relationnelles et les faire évoluer**

PRÉ-REQUIS

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- **Analyser les pratiques actuelles et recueillir les attentes des participants**
    - Echange sur les difficultés rencontrées et les attentes vis-à-vis de la formation
    - Retour sur les auto-évaluations
- **Comprendre son rôle de manager**
    - Clarifier les objectifs et les missions principales du manager
    - Faire son bilan sur les activités du manager
    - Décrypter sa propre fiche de fonction
- **Adapter son style de management**
    - Réaliser le diagnostic sur son style de management

02 23 36 00 06

contact@inovaction-formation.com

233 rue de Chateaugiron
35000 RENNES

- Identifier ses points forts et compenser ses limites

- **S’approprier les mécanismes de la motivation**
  - Définir les notions d’exigence et de reconnaissance
  - Identifier les différentes formes de motivation : - instrumentale et finale - intrinsèques, extrinsèques
  - Identifier ses facteurs de motivation
  - Découvrir comment maintenir la motivation dans le temps
- **Cadrer et recadrer**
  - Définir le cadre de travail pour générer l’engagement
  - Savoir tenir son cadre
  - S’approprier le recadrage en 3 étapes
  - Sanctionner sans générer le conflit
- **Structurer son système de management**
  - Définir la notion de performance
  - Clarifier ses indicateurs de performance
  - Fixer les objectifs SMART
  - Définir les rituels de suivi à mettre en œuvre
- **Les ingrédients du leadership**
  - Dissocier le leader du manager
  - Comprendre ce qui caractérise le leader
  - Développer son leadership
- **Faire grandir son équipe et déléguer**
  - Comprendre les 4 étapes de l’apprentissage
  - Clarifier les 6 étapes de la délégation
  - Définir quoi déléguer, comment et pourquoi
  - Rester dans la posture du « faire faire » ou « faire avec » sans « faire à la place de »
- **Communiquer : Le schéma de base**
  - Émetteur/message/récepteur et les lois de communication qui en découlent
- **Maitriser les principes fondamentaux d’une communication efficace**

02 23 36 00 06

contact@inovaction-formation.com

233 rue de Chateaugiron
35000 RENNES

- Connaître les générateurs de réussite ou d'échec dans la communication
- Créer le dialogue, faire preuve d’empathie
- Développer la confiance, être positif, enthousiaste

- **Perfectionner sa communication orale**
  - Comprendre l’intérêt des techniques oratoires
  - Choisir ses mots, ses formulations
  - Maîtriser les techniques de relance
  - Répondre aux objections et désamorcer l’agressivité
- **Comprendre la communication non-verbale**
  - Le langage du corps, l’influence des gestes
  - Le regard et la voix
  - L’impact des émotions, pour soi, pour l’autre
  - Ses émotions : les identifier, les accepter, les partager
- **Mieux se connaître**
  - Découvrir la méthode DISC
  - Faire son propre diagnostic
  - Identifier ses tendances de comportements et ses valeurs motivationnelles
  - Ajuster ses comportements pour favoriser la relation
- **Comprendre les attitudes possibles dans la relation au quotidien**
  - Découvrir la notion d’assertivité
  - Les attitudes possibles dans la relation : les identifier, les différencier
- **Comprendre les postures de ses interlocuteurs**
  - Identifier les « jeux de rôles » dans ses relations au quotidien
  - Formaliser les enjeux de responsabilité
  - Adapter sa posture et mettre en responsabilité son équipe
  - Sortir de « la mise en obéissance »
- **Elaborer son plan de développement personnel**
  - Définir 3 actions concrètes à mettre en œuvre dans les 3 mois

02 23 36 00 06

contact@inovaction-formation.com

233 rue de Chateaugiron
35000 RENNES

COMPÉTENCES

- Pour sélectionner ses intervenants, Inovaction s'appuie sur 2 critères : - l'expertise liée au domaine de compétences - l'expertise liée à la pédagogie

MOYENS D’ENCADREMENT

Cette formation est disponible en présentiel

MÉTHODES MOBILISEES

Alternance de méthodes expositives (Diaporama, séquence vidéo…), démonstratives (Mise en pratique, analyse de pratique, étude de cas, jeu de rôles…) et interrogatives (questionnement, test et auto-évaluation, brainstorming, travaux de groupe…) avec des évaluations formatives. Un support de formation est transmis aux participants en main propre ou par mail en fin de formation.

MODALITÉS D’ACCÈS

En fonction des besoins du client

MODALITÉS D’EVALUATION

Pour chaque formation, les participants ont un questionnaire de positionnement et un questionnaire d'évaluation des acquis. La remise d'un cahier de formation permet une évaluation à froid. Au cours de la formation, ils ont des évaluations formatives sous différentes formes : - Questionnement - Auto-évaluation - Évaluations intermédiaires - Mises en situations

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de contacter les référents handicap, afin d'étudier les éventuels aménagements à mettre en œuvre pour le bon déroulement de votre formation.

02 23 36 00 06

contact@inovaction-formation.com

233 rue de Chateaugiron
35000 RENNES

DEBOUCHÉS

Certificat de réalisation

Après une analyse approfondie, nous serons en mesure de vous proposer un contenu de formation plus adapté à votre besoin

02 23 36 00 06

contact@inovaction-formation.com

233 rue de Chateaugiron
35000 RENNES