

MANAGER – COACHER :

LE MANAGER ET L'ANALYSE DE SON ENVIRONNEMENT

Objectif :

L'objectif de cette formation est d'apporter aux participants les techniques, méthodes et outils leur permettant d'optimiser leur capacité à prendre une décision à partir de l'identification des enjeux et du contexte dans lequel ils se trouvent et à mettre en œuvre de manière opérationnelle cette décision.

Durée : 1 jour

Public visé et prérequis :

Cette formation s'adresse à un public de managers mais également de cadres sans responsabilité hiérarchique ayant déjà une première expérience significative de la prise de décision complexe et à fort enjeu.

Compétences visées :

- Capacité à identifier les différentes composantes de son environnement professionnel
- Capacité à prendre une décision de manière rationnelle et réfléchie
- Capacité à organiser la phase opérationnelle de la prise de décision

Contenu de la formation :

1. Le tableau d'analyse stratégique
 - Les acteurs clés de son environnement
 - Les éléments clés de l'environnement externe : menaces et opportunités
 - Les éléments clés de l'environnement interne : forces et faiblesses
 - Le croisement des différentes données recueillies et les interactions possibles
 - L'anticipation de l'impact de ces données pour élaborer une stratégie
 - L'identification, la remontée et la mise à jour des informations et données pertinentes

2. La prise de décision
 - Les enjeux liés à chaque situation
 - Le processus de prise de décision
 - L'évaluation des risques dans la prise de décision
 - Les outils d'aide à la prise de décision
 - L'élaboration de stratégie et de plan d'action pour la mise en œuvre de la décision
 - La communication de sa décision

3. La mise en œuvre du plan d'action

- La fixation et la clarification de l'objectif
- La définition du cadre d'intervention et la fixation de méthodes et de règles
- Les différentes étapes du plan d'action
- L'identification des moyens inhérents à l'atteinte de l'objectif
- L'évaluation du niveau de performance et le mode de suivi

Moyens pédagogiques et techniques :

- Travaux de réflexion en ateliers à partir de situation propre à chaque intervenant
- Jeux pédagogiques
- Salle de réunion avec vidéoprojecteur
- Remise de documents supports

Dispositif de suivi et d'intégration :

- Débriefings à l'issue de chaque séquence d'ateliers
- Grille d'évaluation à chaud à l'issue de la formation
- Evaluation à froid avec les participants quelques mois après la formation
- Eventuel accompagnement individualisé à la demande

Formateur :

- Didier Cabane – Gérant Antelias

MANAGER – COACHER :

LE DEVELOPPEMENT DES COMPETENCES MANAGERIALES DE L'ENCADREMENT DE PREMIER NIVEAU

Objectif :

L'objectif de cette formation est d'apporter aux participants les premières composantes de leur nouveau statut de manager en termes de méthodes, outils et comportements.

Durée : 2 jours

Public visé et prérequis :

Cette formation s'adresse à de nouveaux managers ou en passe de le devenir à court terme.

Compétences visées :

- Fixer un objectif
- Gérer ses priorités
- Faire adhérer ses interlocuteurs à sa vision
- Mettre en place un environnement favorisant la motivation des collaborateurs

Contenu de la formation :

1. Introduction sur la notion de management
 - Quels sont les rôles, les missions clés du manager d'équipe ?
 - Compétences et qualités attendues de la part d'un manager
 - Qu'est-ce qu'un collaborateur attend de son responsable hiérarchique ?
 - Différences entre les notions d'autorité, pouvoir, charisme

2. La fixation d'objectifs
 - L'objectif, expression d'un but prioritaire
 - Les règles de formulation efficace d'un objectif : clarté, compréhension, adhésion
 - Le processus de la délégation
 - Le mode de suivi : contrôle intermédiaire, final, reporting, solutions de repli...

3. L'organisation du travail

- L'identification et l'analyse de son environnement de travail
- La gestion des priorités en fonction de la finalité de sa fonction
- L'anticipation, la prise de décision
- Les notions de priorité, importance, urgence
- L'optimisation de son organisation et de sa gestion du temps
- La méthode de résolution de problème

4. La communication managériale

- Les règles de base de la communication managériale : précision, clarté, concision
- L'identification des objectifs de sa communication et le choix des messages en ce sens
- La mise en valeur de ses arguments et le traitement des objections
- La capacité à faire adhérer : l'écoute active et la connaissance du mode de fonctionnement de son interlocuteur
- L'importance du non verbal : posture, gestuelle, regard, tonicité du discours...

5. La motivation de son équipe

- Le management situationnel et les quatre styles de leadership
- Le management motivationnel : la reconnaissance, les lois du « stroke », l'implication des collaborateurs
- Les différents types d'entretien : individuel, professionnel, de recadrage...
- L'approche pédagogique du management, la connaissance et la bonne gestion des potentiels et des compétences de ses collaborateurs

Moyens pédagogiques et techniques :

- Jeux pédagogiques
- Mises en situation, sketches
- Travaux de réflexion en ateliers
- Salle de réunion avec vidéoprojecteur
- Remise de documents supports

Dispositif de suivi et d'évaluation :

- Débriefings à l'issue de chaque mise en situation
- Grilles d'évaluation à chaud à l'issue de la formation
- Retours avec chaque participant quelques semaines après la formation
- Débriefings avec la hiérarchie à la demande

Formateur :

- Didier CABANE – Gérant Antelias

MANAGER – COACHER :

LA NEGOCIATION INTERPERSONNELLE, INDIVIDUELLE ET COLLECTIVE, DANS SON QUOTIDIEN MANAGERIAL

Objectif :

L'objectif de cette formation est de maîtriser les fondamentaux et l'enjeu de l'activité de l'entreprise, le client, à travers les capacités du management à répondre aux sollicitations des collaborateurs et leur donner les moyens de les traiter afin de se focaliser sur la priorité qu'est le client.

Durée : 2 jours

Public visé et prérequis :

Cette formation s'adresse à des managers expérimentés en matière d'animation d'équipe dont la finalité, de manière directe ou indirecte, est de répondre ou de contribuer à répondre aux attentes du client.

Compétences visées :

- Négociation interpersonnelle
- Argumentation
- Gestion de conflit

Contenu de la formation :

1. Les principes de la négociation
 - Définition de la négociation
 - La négociation réussie passe toujours par le chemin de la confiance
 - Qu'est-ce qu'une relation gagnant/gagnant ?
 - Différences entre négociation et conflit
 - Les principes de la communication appliqués à la négociation
 - L'importance du non verbal dans la négociation

2. La posture du manager dans la négociation avec le collaborateur
 - Respecter son interlocuteur
 - Ecouter pour comprendre
 - Donner du sens à son message
 - Donner des faits, des preuves
 - Mettre en avant les bénéfices mais reconnaître les limites et les contraintes
 - Fixer un objectif et un plan d'action avec un accompagnement

Moyens pédagogiques et techniques :

- Elaboration de mises en situation issues de l'environnement professionnel des participants
- Mises en situation, sketches
- Travaux de réflexion en ateliers
- Salle de réunion avec vidéoprojecteur
- Remise de documents supports

Dispositif de suivi et d'évaluation :

- Débriefing à l'issue de chaque mise en situation et travail en atelier
- Grille d'évaluation à chaud à l'issue de la formation
- Retour à froid après quelques semaines avec chaque participant

Formateur :

- Didier Cabane – Gérant Antelias

MANAGER – COACHER :

LA DIMENSION PSYCHOLOGIQUE DU MANAGEMENT

Objectif :

L'objectif de cette formation est la prise de conscience de l'influence de l'organisation sur les comportements de l'individu au travail et l'identification des postures managériales pour gérer au mieux la confrontation naturelle Homme / Travail

Durée : 1 jour

Public visé et prérequis :

Cette formation s'adresse à un public de managers ayant déjà une expérience significative de l'animation d'équipe.

Compétences visées :

- Identification des dysfonctionnements liés au système managérial
- Approche de la psychodynamique du travail
- Appréhension des comportements inhérents à l'approche coaching dans le management

Contenu de la formation :

1. La confrontation Homme / Travail
 - Les dysfonctionnements possibles du système managérial : organisationnel et humain
 - Les causes de ces dysfonctionnements : non sens du travail, injonctions contradictoires, accumulation de priorités, pression des objectifs et des délais...
 - Les conséquences sur la santé psychologique et physiologique : risques psychosociaux, burn out, troubles musculosquelettiques...
 - La psychodynamique du travail
2. L'approche coaching dans le management
 - Les objectifs non quantitatifs
 - La prise en compte des émotions
 - La dimension Ressources Humaines du management
 - L'écoute active et le questionnement vertical
 - Les notions de limites, croyances, valeurs, besoins...

Moyens pédagogiques et techniques :

- Travaux de réflexion en ateliers
- Mises en situation
- Jeux pédagogiques
- Salle de réunion avec vidéoprojecteur
- Remise de documents supports

Dispositif de suivi et d'évaluation :

- Débriefings à l'issue de chaque atelier et mise en situation
- Grille d'évaluation à chaud à l'issue de la formation
- Retour à froid après quelques mois avec chaque participant

Formateur :

- Didier Cabane – Gérant Antelias

MANAGER – COACHER :

LE COACHING

Objectif :

L'objectif de cette formation est d'apporter aux participants les moyens d'accompagner un individu - collaborateur ou autre- dans la détermination d'un objectif et l'identification des moyens pour atteindre cet objectif par une approche reposant sur les principes de l'écoute active.

Durée : 2 jours

Public visé et prérequis :

Cette formation s'adresse à des participants qui ont au moins une première expérience soit dans le management soit dans le conseil et / ou l'accompagnement de personnes.

Compétences visées :

- La conduite d'un entretien de coaching
- Les principes de l'écoute active

Contenu de la formation :

1. Les codes de la communication
 - Le verbal, le paraverbal et le comportemental
 - L'écoute active : le questionnement, la reformulation, les silences
 - L'empathie
 - La création du lien avec l'autre, la mise en place d'un climat favorisant la prise de parole de son interlocuteur
 - La prise en compte du mode de raisonnement de son interlocuteur
2. Le déroulement d'une démarche coaching
 - La demande préalable
 - La situation de départ, le contexte de la demande
 - La fixation de l'objectif
 - L'état des lieux des points de blocage et les moyens de les lever
 - L'élaboration d'une stratégie
 - La construction du plan d'action

3. Les méthodes, outils et techniques inhérents à la démarche coaching

- La pensée positive
- L'état d'esprit « Solution »
- Les courants de pensée : la PNL, l'analyse transactionnelle, les attitudes de Porter, l'approche systémique, la pyramide des besoins...
- Le cadre de références, les limites, les croyances, les valeurs, les besoins...
- Les qualités et compétences nécessaires du coach
- La matrice des comportements

Moyens pédagogiques et techniques :

- Travaux en ateliers et en binômes
- Mises en situation, sketches
- Jeux pédagogiques
- Salle de réunion
- Remise de documents supports

Dispositif de suivi et d'évaluation :

- Débriefing à l'issue de chaque atelier et mise en situation
- Grille d'évaluation à chaud à l'issue de la formation
- Retour avec les participants quelques mois après la formation

Formateur :

- Didier Cabane – Gérant Antelias