



Public

Tout manager amené à encadrer une équipe.



Pré-requis

Aucun



Durée

3 jours – 24 heures

Horaires : 08h30 – 12h30
14h00 – 18h00



Organisation

Diagnostic / positionnement avant la formation.

Pédagogie en face à face :
alternance entre les connaissances "terrain" et les apports théoriques.

Écoute active des besoins,
réponse aux attentes tout en respectant les objectifs pédagogiques fixés.

Échange avec le groupe afin de faire ressortir les notions-clés de la formation.

Mise en pratique à travers des exercices issus du vécu professionnel des participants.

Remise d'un support de cours numérique et/ou écrit.

Remise d'une attestation de formation.



Évaluation

Évaluation sommative à travers un cas pratique à chaque fin de module.

COMMUNIQUER AVEC SES COLLABORATEURS

OBJECTIFS

Être capable de convaincre ses collaborateurs de l'intérêt majeur que revêt une communication partagée et de les mobiliser autour d'un projet d'entreprise.
Sensibiliser ses collaborateurs aux enjeux d'une politique commerciale efficace.
Définir et présenter les objectifs fixés par l'entreprise.
Motiver, former, accompagner et coacher ses collaborateurs à l'intérêt d'une démarche commerciale positive.
Réfléchir à la mise en place d'outils d'intéressement pour stimuler l'intérêt et l'efficacité de ses collaborateurs.

PROGRAMME

SE CONNAITRE ET CONNAITRE SES COLLABORATEURS

Style de management et effets induits
Auto diagnostic : Attitudes et relations interpersonnelles

MIEUX COMMUNIQUER POUR MIEUX MANAGER

Fiabiliser l'échange de l'information
Développer une communication efficace
Conduire un entretien d'évaluation ; de recrutement ; de licenciement etc...
Gérer les situations difficiles et les conflits

MAITRISER LES METHODES ET LES OUTILS DU MANAGEMENT

Superviser
Déléguer
Définir les objectifs et les tâches
Evaluer
Négocier les changements
Responsabiliser ses collaborateurs
Préserver la cohésion de l'équipe