

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

Cette formation est destinée à introduire les outils fondamentaux du management qui font 95% de la réussite d'un manager.

Elle vise à balayer les compétences clés à développer en tant que manager, et à intégrer celles relatives à la fixation d'objectifs, à la délégation et aux méthodes de feed-back.

L'accent est également mis sur l'importance de l'intégration d'une vision commune, de la stimulation aux prises d'initiatives et à la participation aux prises de décision.

L'approche pragmatique donne une base solide aux développements des compétences de base du manager.



INFORMATIONS GÉNÉRALES

- Modalité : intra
- Public concerné :
 - Toute personne manquant une équipe
 - Toute personne travaillant avec une équipe
- Participants par session : 8-12 participants
- Durée : 1 à 3 jours
- Prérequis : selon objectifs

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Se positionner en tant que manager
- Identifier les différents rôles du manager
- Comprendre l'importance du facteur humain et des différences de perception
- Développer une communication managériale efficace
- Maîtriser les méthodes managériales pour : Animer, piloter et coordonner une équipe
- Valoriser les ressources humaines : développer les compétences
- Responsabiliser et déléguer
- Doser le bon niveau d'animation d'équipe
- Gérer tous types de situation, y compris les tensions
- Valider ce que l'on fait déjà, enrichir sa pratique et ajuster ce qui est nécessaire sans tout changer

UNE FORMATION ADAPTÉE À VOTRE CONTEXTE

Le programme est construit de façon agile :

- Adapté aux contextes des apprenants lors de la préparation
- Adapté par le formateur expérimenté centré sur les participants et pas sur le contenu

Avant la formation :

- Entretien téléphonique (attentes complémentaires, situations à traiter et éléments de contexte)
- Envoi d'un questionnaire individuel pour recueillir les attentes et situations des participants



LE PROGRAMME

Passer « d'expert qui manage » à « manager qui a de l'expertise »

Le rôle du manager

- Le manager : missions et rôles dans la structure
 - Rôle interpersonnel
 - Rôle autour de l'information
 - Rôle dans l'action et la décision
- Le management au quotidien
 - Donner du sens au travail
 - Fixer et suivre la réussite des objectifs SMART
 - Consulter et négocier les moyens.
 - Faire grandir
- Se positionner en tant que manager selon la taille de l'équipe et le métier



Approche de sa typologie de comportement managériale

- Se connaître pour se manager et manager les autres
- Les comportements et leurs impacts sur le management

Développer les compétences et l'autonomie

- S'organiser du temps pour manager
 - Le temps du manager pour manager
 - (Re)trouver du temps de management
- Développer l'autonomie en s'adaptant à chaque collaborateur
 - Dissocier autonomie, auto-organisation et autogestion
 - L'adaptation aux situations et aux personnes en fonction du degré d'autonomie
- Réussir la délégation
 - Accompagner la réussite (malgré les urgences)
 - Savoir évaluer objectivement et en faire une source de progrès
- Donner du feedback qui fait grandir

Motiver et développer son équipe

Le rôle du manager dans la motivation

- Les facteurs de motivation et de démotivation
 - Les actions individuelles et collectives
 - Dissocier motivation et stimulation

Développer son équipe :

- Identifier les axes de développement de l'équipe
- Accompagner la réussite et former sur le terrain
- Augmenter l'efficacité du retour d'expérience

Les rituels managériaux

- Les actions individuelles :
 - Le 1 à 1, les feedbacks constructifs et correctifs, les entretiens ponctuels
- Les actions collectives adaptées à chaque objectif :
 - Brief, atelier thématique, réunion ...

Gérer les situations de tensions

- Faire une remarque constructive
- Recevoir une remarque
- Savoir bien dire non en préservant la relation et le collaboratif

Plan d'action individuel ou collectif

METHODE

De la pratique, du concret, des échanges pour valider ce qui fonctionne, perfectionner ce qui est nécessaire et augmenter son efficacité managériale sans tout changer !

La formation repose sur une pédagogie **participative, active et ludique**.

Aussi, le participant est **acteur** de sa formation.

Chaque séquence est construite sur un rythme en 4 temps :

Sensibilisation - Explication - Appropriation – Pratique

Les méthodes et outils sont découverts en situation grâce à une alternance de :

- Jeux pédagogiques conçus et développés par Eikos Concepts
- D'exercices concrets ou de jeux de rôle

Les contenus et exercices de la formation sont compilés dans un **livret stagiaire**. Il est structuré à partir de fiches thématiques décrivant les points clés de chaque thème abordé.

Il permet aux participants de recueillir de manière interactive les idées, suggestions, astuces et bonnes pratiques.



LES +

- Les formateurs sont des praticiens expérimentés de la conduite de projet, ils partagent leurs bonnes pratiques et accompagnent les participants. Ils adaptent la formation en fonction des participants, de leurs équipes et de leurs attentes
- Formation pratico-pratique alternant :
 - Les activités de sensibilisation (20%),
 - L'apport et la pratique de méthodes utiles (20%)
 - Les échanges et cas pratiques en ateliers (60%)
- Alternance de cas génériques d'illustrations (pour prendre du recul) et de cas spécifiques d'application (pour agir après la formation)

Quelques activités illustratives :

- *Jeu de démarrage sur la dynamique d'équipe et les valeurs ajoutées du manager*
- *La Hutte du chef : jeu pédagogique sur le management de proximité*
- *Autodiagnostic sur les préférences de comportements*
- *Jeu : le grand mat sur les actions du manager dans la réussite collective*
- *Activité : Ce qui me motive et ce qui motive mes collaborateurs*
- *Activité : Les 7 niveaux de délégation*
- *Mises en situations et simulations*

Praticiens depuis des années, nous maîtrisons des dizaines d'activités utiles, nous choisirons celles qui répondent le mieux à vos besoins.

Concepteurs pédagogiques et spécialistes de la gamification, nous pourrons concevoir des activités spécifiques.

Références : CEA (DAM, DEN, DRF, DRT), CNRS, Ulule, Flixbus, IGN, Louis Vuitton, IRP Auto, CNAV, Ipsos, ...