

Appréhender son rôle de manager et sa posture de leader



Objectifs de cette formation

Comprendre les enjeux de son département/ service

Management des hommes et de la performance financière. Mieux se connaître en tant que Manager/Leader et savoir s'adapter à ses équipes.

Mieux se connaître en tant que Manager/Leader et savoir s'adapter à ses équipes

Posture et communication.

Informations complémentaires

Public

Managers avec au moins 5 ans d'expérience dans le management.

Pré-requis

Management d'équipes avec un minimum de 5 personnes.

Avoir une expérience du service à la clientèle.

Indicateurs qualités

76 stagiaires en 2021 et 2022

Un taux de satisfaction globale de 8,7/10 en 2021 et 2022

Déroulement

2 à 3 jours + 1 journée de restitution des projets

Stratégie

Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur:

- 7 jours présentiels et idéalement un «+1» trois à quatre mois plus tard.
- Une pédagogie «blanche» où le formateur interroge d'abord les participants sur leurs savoirs et leurs pratiques puis apporte du contenu et des concepts pour faire évoluer. L'idée est que chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester lors de la formation. Une pédagogie ludique car on apprend mieux dans le plaisir et en s'amusant. Une pédagogie pragmatique (mise en situation, fiches méthodes) et favorisant le partage (nous avons l'habitude de créer des tablées de 4-6 stagiaires pour favoriser les échanges et nourrir chacun des expériences de l'autre).



Jour 1

- Introduction
- Inclusion
- La charte relationnelle
- La motivation

Jour 2

- La motivation (suite)
- Votre profil de manager
- Le recrutement

Jour 3

- Recrutement (suite)
- Les entretiens managériaux
- La délégation

Jour 4

- La motivation (suite)
- Votre profil de manager
- Le recrutement

Jour 5

- Introduction rappel de la charte
- Les entretiens (suite)
- Réflexion sur votre métier de manager
- La définition du rôle de manager
- Le management de soi et la gestion du temps

Jour 6

- La conduite de projet Plan d'initiative personnel
- Débriefing et clôture

Jour 7

- Présentation individuelle partagée en grand groupe de projet d'amélioration de son département / service

Modalités

Prix

6000 euros TTC pour 3 jours et hors frais

Lieu

Formation décentralisée

Délai d'accès

« Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande »

Accessibilité / Handicap

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter. Dans le cas (qui n'est pas encore arrivé à ce jour) où nous ne serions pas en mesure de vous accueillir, nous avons dans notre liste de partenaires l'Agefiph vers lequel nous pourrions vous orienter. A noter que toutes nos formations sont faites dans des locaux "Accessible PMR".

Facteurs clés de succès de la formation :

Comment allez-vous démarquer votre entreprise de la concurrence ? Utilisation de cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et personnalisées permettant de lever les freins de chacun.

Formation pragmatique, jeux et mise en situation.

Formateur spécialiste de votre thématique et connaissant votre secteur.

Pédagogie « pédocentrée » (interrogative et active), centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques....);

Validation

Durant la formation

- Présentez la viabilité de votre produit ou service que ce soit à travers un diagramme, un calendrier ou un graphique, et décrivez la manière avec laquelle votre entreprise gagnera de l'argent et atteindra ses objectifs.
- Même si vous disposez de plusieurs façons de générer des revenus, concentrez-vous sur une méthode principale, comme les abonnements ou les annonces.

A l'issue de la formation

- Auto évaluation du stagiaire sur leurs progrès
- Compte rendu et partage dans la limite de la confidentialité avec le ou les prescripteurs Nous conseillons d'accompagner cette formation d'un «encapsulage managérial», c'est-à-dire que le stagiaire est encadré par son N+1 qui continue à accompagner le stagiaire dans son apprentissage suite à la formation.
- Nous conseillons que cette formation soit complétée par un «+1» deux à trois mois après la formation...c'est-à-dire d'un temps supplémentaire où le stagiaire partage avec son manager et ses pairs la façon dont il a mis en pratique la formation. Nous poussons notamment les stagiaires à prendre en charge un élément de la formation spécifique et à continuer à le creuser pour le présenter à leurs pairs lors de ce«+1».



Maud de De Pontlevoye

Cette formation est animée par une formatrice aguerrie aux fondamentaux du management et au développement du Leadership

La formatrice

Maud est coach professionnelle certifiée et formatrice en Management et Leadership, après avoir exercé pendant plus de 15 ans en tant que Responsable RH et DRH chez EADS puis PHILIPS. Elle accompagne ses clients (Organisation, équipes, individuels) à retrouver confiance en eux, à retrouver du sens dans leur mission au quotidien et leur permettre ainsi de mieux travailler dans une logique de partage et de transversalité. En qualité de formatrice, Maud prend soin de créer des parcours et des programmes sur mesure pour répondre au plus juste aux besoins de ses clients.

Sa conviction : Nous sommes la personne que nous avons envie de devenir !