

Les fondamentaux du management

Public concerné

- Managers confirmés ou nouvellement nommés.
- Entreprises désirant donner à leurs managers les moyens d'accroître la performance de leur équipe..

Prérequis

 Aucun

Objectifs pédagogiques

- Comprendre et assumer sa responsabilité de manager.
- Développer son efficacité pour mieux répondre aux enjeux de son entreprise.
- Maîtriser les compétences clés qui assurent la réussite d'un manager.
- Transposer à son contexte, dès son retour, les méthodes et outils du Management moderne

Les + de CHASTEL

- + Des plans d'action personnalisés
- + Un véritable coaching individuel
- + Formation : 80% d'action, 20 % de théorie
- + Pédagogie interactive Formateur expert en management
- + Travail personnel actif et concret entre les journées
- + La naissance d'un langage commun compris de tous

Modalités d'évaluation :

Préparation de l'EI et Techniques de communication orale

Programme

1- Renforcer notre image de manager

- Le premier principe de management
- Consultation et délégation
- La concrétisation des objectifs
- La préparation
- La reconnaissance et la considération
- Le contrôle
- La communication orale

2- Motiver nos collaborateurs

- Notre réaction face aux succès et aux échecs
- L'écoute attentive
- Faire face aux objections
- L'entretien individuel de progrès
- Les 10 leviers de la motivation
- La communication orale

3- Préparer et faire appliquer nos décisions

- La structure d'une intervention orale
- Les réunions de travail
- Communiquer une décision
- Identifier notre style de management
- Notre attitude face aux décisions que nous désapprouvons
- Faire face à nos erreurs

4/ Animer le travail en équipe

- L'incitation concrète à l'action
- L'esprit d'équipe
- Le consensus actif
- Clarifier les modes de prise de décision
- L'action vers le haut
- L'entretien de recadrage

5/ Maitriser les situations difficiles

- Les réflexes pour négocier au quotidien
- Dire « non » avec efficacité
- Respecter nos engagements
- La gestion des conflits
- L'arbitrage d'un conflit
- Négocier face à un groupe