

Une formation pour apprendre à mieux se connaître pour mieux manager. Prendre conscience et apprendre à adapter sa posture et sa communication pour mieux collaborer avec son équipe, son manager et le reste de l'organisation.

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Mieux se connaître pour mieux comprendre sa façon de manager
- Adapter sa posture pour communiquer plus efficacement et mieux collaborer
- Animer de manière optimale les différents profils
- Optimiser son style de leadership et progresser dans sa pratique managériale

Type

Présentiel en INTRA
(dans vos locaux et réservée
aux salariés de votre entreprise)

Durée

2 jours (14 h)

Tarif

2 800 € HT
(pour l'ensemble du groupe)

Public	Pré-requis	Nombre de participants mini/maxi
Manager de proximité, responsable d'équipe, souhaitant développer une posture efficace ou perfectionner ses pratiques de communication	Cette formation ne nécessite pas de pré-requis	Nombre minimum : 3 Nombre maximum : 8

Programme	Modalités et délai d'accès
• Mieux se connaître pour mieux comprendre sa façon de manager Prendre conscience de ses préférences comportementales Identifier leurs impacts sur sa posture et son style managérial Découvrir les limites de son mode de fonctionnement, notamment sous stress • Adapter sa posture pour communiquer plus efficacement et mieux collaborer Mieux comprendre les comportements différents du sien Valoriser la différence et la complémentarité qu'elle apporte Adapter sa communication : voies à privilégier et "portes piégées" • Animer de manière optimale les différents profils Transmettre des consignes et déléguer Contrôler, évaluer le travail et faire un feedback Féliciter et donner des signes de reconnaissance • Optimiser son style de leadership et progresser dans sa pratique managériale Prendre en compte les 3 dimensions du management : moi, l'autre et la situation Développer sa flexibilité en "musclant" sa couleur la plus faible Adapter son style de leadership pour des relations plus fructueuses	Audit des besoins et questionnaire de positionnement en amont de la formation Délai de mise en œuvre de la formation sur site sous 15 à 60 jours suivant la demande Moyens pédagogiques et techniques Apports théoriques et pratiques à l'aide de supports visuels : concepts, outils et méthodes Tests et auto-diagnostics. Profil DISC détaillé Cas pratiques issus des situations clients Mises en situation et jeux de rôles Réflexions de groupe et échanges de bonnes pratiques guidés par le formateur • Support pédagogique remis aux stagiaires • Rapport DISC complet remis aux stagiaires Modalités de suivi et d'évaluation • Feuilles d'émargement par demi-journée Evaluation tout au long de la formation par des exercices pratiques et des mises en situation Evaluation en entrée et en sortie par test et QCM pour valider les compétences acquises Questionnaire de satisfaction en fin de session • Attestation remise à l'issue de la formation Accès aux personnes en situation de handicap Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez-nous pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité. Nous sommes en relation avec l'AGEFIPH pour vous accompagner.

Nom et profil du formateur	Contact
Le formateur, Michaël BERGERON, est expert du management et de la relation client. Titulaire d'un Master 2 en Marketing-Vente, il a occupé pendant plus de 15 ans des postes de manager opérationnel et de direction en entreprise, notamment dans la distribution.	Michaël BERGERON m.bergeron@acme-formation.fr 06 84 50 34 81