

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Charisme du leader 3 : Dynamisez vos équipes vers l'excellence

NIVEAU

Minimum Bac + 3 années d'expérience professionnelle

DURÉE ESTIMÉE

14h00

PUBLIC CIBLE

- Du chef de service au directeur général en situation de devoir gérer toute forme de désengagement et donner une impulsion forte à son unité
- Hauts potentiels devant se préparer à des prises de fonctions managériales importantes

PRÉ-REQUIS

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES...

- Développer ses potentiels et ceux de ses équipes. Clarifier les vocations. Susciter la chance.
- Motiver et mobiliser ses équipes pour générer l'action. Avoir une vision, donner du sens. Manager le changement.
- Définir des objectifs réellement opérationnels. Pratiquer un contrôle stimulant. Trouver le bon niveau de délégation.
- Réussir ses niveaux ces rendez-vous managériaux de fin d'année.
- Adapter son style de direction à la variété des situations et des personnalités de collaborateurs.
- Développer les compétences. Rendre ses collaborateurs missionnaires.



APTITUDES

- Facilité à développer sa sensibilité émotionnelle et son intelligence des situations
- Capacité à développer sa capacité de confiance et d'entraînement

COMPETENCES

- Capacité à faire se dépasser ses collaborateurs
- Capacité à identifier, développer et utiliser au mieux les talents de ses équipes

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- 1 - « Ré-enchanter » son entourage : les tactiques du "Prince Charmant"
 - o Les différents types de puissances, pouvoir et de charisme. Comment les développer
 - o Entre exigence et proximité : comment réveiller les "énergies endormies"
 - o Favoriser les interactions et la créativité. Doit-on tout se dire ? Gérer les rumeurs
 - o De la fonction à la mission. Le manager relais efficace.
 - o Mise en situation : relayer des consignes auxquelles on ne croit pas soi-même
- 2 - Motiver pour mobiliser ses équipes. Susciter la chance.
 - o Repérer les signes avant-coureurs de la démotivation : les motifs du "big quit"
 - o Comment faire et donner confiance. Sécuriser sans dramatiser les enjeux. Les règles du jeu à verrouiller.
 - o Créer la fierté d'appartenance, autonomiser ses équipes
 - o Construire ses occasions (le kairos), son capital et ses réseaux de chance



- o Mise en situation : jeux de rôle sur un cas de démobilisation
- 3 - Avoir une vision, donner du sens, réussir ses grands rendez-vous managériaux
 - o Comprendre la dynamique des groupes et ses cycles. Animer les temps forts.
 - o Le manager confrontant-bienveillant. Quand dire Je, Vous et Nous.
 - o Donner des feed back et des signes de reconnaissance forts.
 - o Aider ses collaborateurs à se réaliser. Pour une éthique du dépassement
 - o Mise en situation : exposer en public le bilan d'une année réussie, d'une année désastreuse. « Lancer » une nouvelle année. Exercice : Les participants se « stroke »
- 4 - Le leadership situationnel et flexible. Gérer le changement
 - o Niveaux de développement des équipes et styles de management à appliquer
 - o Quand et avec qui être directif, persuasif, participatif et délégatif
 - o Les règles d'or du changement individuel et collectif
 - o Créer des périodes de grâce pour avoir des « engagés volontaires »
 - o Exercice : vérification de l'efficacité de ses comportements avec ses principaux collaborateurs
- 5 - Déléguer et apprécier les performances : Evaluer pour devenir « valeureux »
 - o Ce qui est déléguable et les 3 priorités managériales non déléguables. A qui déléguer
 - o Promouvoir initiatives et responsabilités. L'entreprise « courageuse »
 - o Les critères d'un bon objectif mobilisateur. Les différents systèmes de contrôle
 - o Réussir ses entretiens d'évaluation des performances
 - o Exercice-analyse de cas d'un échec de délégation et des conditions rétroactives de sa réussite
- 6 - Clarifier sa vocation, construire son plan de réussite.
 - o Clarifier sa vocation et susciter celle de ses collaborateurs



- o Élaborer les buts à atteindre au niveau de votre équipe/service
- o En déduire vos objectifs opérationnels
- o Valoriser ses atouts, déterminer ses axes de progrès
- o Exercice : élaboration de son plan personnel de progrès

METHODES MOBILISEES

Formation complète et personnalisée : les rôles et attitudes managériaux sont traités dans leur globalité tant sur le fond que sur la forme et dans les différentes situations de management. La pédagogie facilite l'appropriation des techniques exposées et expérimentées dans les univers particuliers des participants. Chaque mise en situation débriefée donne lieu à diagnostic individuel avec bilan de recommandations personnalisées. Jeux de rôles ancrés sur des situations vécues par les participants. Un support complet est remis aux participants comportant une checklist complète des bons réflexes du leader selon la diversité des situations rencontrées

MOYENS TECHNIQUES

spécifiques Vidéoprojecteurs tableau de papier écran TV géant

MOYENS D'ENCADREMENT

Formation présentielle synchrone pouvant être réactivée et complétée par un module e- Learning asynchrone.

MODALITÉS D'ACCÈS

MODALITÉS D'EVALUATION

Comparaison entre un quiz de début et un quiz de fin de session. 4 Tests de personnalité et de compétences. Remise des enregistrements vidéo aux participants qui le demandent. Débriefing personnalisé l'animateur. Nombreux quiz accessibles en mode e-learning.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES



Les locaux de la formation (avec ascenseurs) sont adaptés aux personnes ayant un handicap moteur.

DURÉE D'ACCÈS

Traitement de la demande sous 24 h

TAUX DE REUSSITE

100%

DEBOUCHES

Toute activité impliquant un management d'équipe Aussi bien dans des organisations publiques que privées

