

SÉMINAIRE DE FORMATION A TOULOUSE

DEVELOPPER VOS CAPACITES DE MANAGEMENT

Madame, Monsieur,

La capacité à mobiliser les équipes est un enjeu majeur dans la conduite de l'entreprise pour faire face à un environnement professionnel qui exige toujours plus de performance. Elle passe par un management dynamique et maîtrisé.

Le séminaire que nous vous proposons de découvrir répond à cet objectif.

Des centaines de dirigeants, cadres et membres de l'encadrement y ont participé depuis une quinzaine d'années avec un réel niveau de satisfaction sans cesse renouvelé.

Il s'appuie notamment sur des méthodes pédagogiques impliquantes et proches de la réalité des situations rencontrées en entreprise.

Lisez attentivement le programme et n'hésitez pas à nous contacter.

Sincères salutations.

Christine NICOTA,

Consultante Formatrice

Cette formation s'adresse à des personnes exerçant une responsabilité, ou qui doivent prochainement y accéder.

Le programme se déroule sur 5 journées en 3 sessions (2+2+1) avec mise en application sur le terrain entre chaque session.

OBJECTIFS

- Acquérir les méthodes et le savoir-faire d'un management motivant
- Adapter votre style de management aux diverses situations
- S'entraîner aux actes de management à partir d'outils opérationnels utilisables au quotidien
- Bâtir un plan d'action personnel et validé

CALENDRIER DES SEMINAIRES

La prochaine session se déroulera à Toulouse:
les 4, 5 mars ; 1er, 2 avril et 6 mai 2010

MODALITES DE PARTICIPANTION

- Lors de l'inscription, nous remettons à l'entreprise une convention de formation permettant l'imputation sur le budget de la formation professionnelle.
- Le montant de la participation au séminaire s'élève à 2250 €HT/personne. Ce montant comprend: la formation, les supports pédagogiques, les pauses et les déjeuners.
- Conditions de règlement: acompte de 50% à la signature de la convention et solde à la fin du 2ème module.



Immeuble Tersud—5 avenue Marcel Dassault—31500 Toulouse
Tél. 05 62 470 170—Fax. 05 61 204 899

acd2m@acd2m-consultants.com—www.acd2m-consultants.com

Siret: 443 830 880 000029—Code APE: 741G—N° enreg formation: 73.31.04026.31

PREMIERE SESSION

Jour 1 - 9h / 17h : Le rôle du manager et les styles de management

- Accueil—Présentation
- Objectifs du séminaire—Organisation—Méthodologies
- Qu'attend-on d'un manager aujourd'hui?
- Quelles sont les principales qualités humaines d'un manager?
- Quelles sont les caractéristiques d'un bon objectif?
- L'attitude positive, attitude clé de notre comportement
- Quand et comment être directif? Participatif?
- Savoir responsabiliser un collaborateur
- Savoir dire non sans démotiver
- Savoir reconnaître son erreur
- Plan d'action personnel

Jour 2 - 9h / 17h : Motivation et communication

- La motivation et le rôle du manager
- Les clés de la motivation—Quel comportement pour motiver?
- Motivation et stimulation
- Comment maîtriser les principes clés de la communication?
- Savoir faire une mise au point motivante
- Savoir écouter, questionner, féliciter, réprimander...
- Le schéma de contrôle dynamique et motivant
- Plan d'action personnel

MISE EN APPLICATION EN ENTREPRISE

DEUXIEME SESSION

Jour 3 - 9h / 17h : Evaluation des compétences et de la motivation - La délégation

- Compte-rendu de mise en application
- Grille d'analyse des niveaux de maturité professionnelle des collaborateurs
- Les styles de management adaptés aux niveaux de maturité professionnelle
- Savoir mener un entretien d'évaluation
- La délégation: les freins, les conditions de réussite, l'entretien de délégation
- La résolution des conflits: les différentes phases et les entretiens de résolution
- Plan d'action personnel

Jour 4 - 9h / 17h : Les relations avec la hiérarchie et la négociation

- La communication ascendante: faire une recommandation au supérieur hiérarchique, dire non au supérieur hiérarchique, faire une mise au point ascendante, devenir proactif
- La négociation: qu'est-ce que négocier? Les conditions de réussite d'une négociation, les attitudes clés de la négociation, les différentes phases de la négociation, du premier contact à la conclusion
- Plan d'action personnel

MISE EN APPLICATION EN ENTREPRISE

TROISIEME SESSION

Jour 5 : 9h—17h : L'efficacité des réunions

- Compte-rendu de mise en application
- La préparation des réunions
- L'animation des réunions: information, résolution de problème, prise de décision, comment s'affirmer face à un groupe? Comment faire face aux objections?
- Le compte-rendu de réunion
- Les actions décidées et leur suivi
- Plan d'action personnel

Notre pédagogie de formation

Notre intervention s'appuie sur les principes suivants :

- Faire prendre conscience aux participants de tous leurs points forts et de leurs points d'amélioration.
- Leur donner envie de s'améliorer.
- Leur donner les moyens de le faire.
- S'assurer qu'ils le font.

Nous mettons en œuvre les modalités suivantes :

- Chaque séminaire réunit six à dix personnes maxi.
- Le programme de formation consacre trois-quarts du temps à des exercices d'entraînement sur des cas pratiques de situations auxquelles sont confrontés les participants.
- Chaque participant reçoit au cours de chaque module un ensemble de fiches de mémorisation destinées à faciliter la mise en application et renforcer l'efficacité de la formation dans le temps.
- Notre pédagogie aboutit à une prise d'engagements personnels, concrétisée par un plan d'engagement individuel.
- A l'issue de la formation, un accompagnement individuel du participant peut être envisagé après une période de mise en application en entreprise.

Notre Métier : développer la performance humaine

ACD2M Consultants rassemble des Consultants Senior pouvant conseiller les dirigeants et responsables d'entreprises dans 3 domaines: la formation, le recrutement, le conseil en Ressources Humaines.

Installé à Toulouse, Montpellier, Lyon, Paris et La Réunion, le Cabinet renouvelle en permanence son expertise des méthodes de développement des ressources humaines, au service de la performance humaine de l'entreprise.