

Gérer une équipe

Mobilisation, coordination, cohésion

DURÉE : 2 jours

16h en présentiel | 14h à distance

PRIX : 1290.00 € HT (1548.00 € TTC)



PARTICIPANTS

Dirigeants, Managers, Responsable d'équipe.

PRÉREQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



OBJECTIFS

- ▶ Se positionner clairement face à l'équipe.
- ▶ Adapter sa communication et sa posture en fonction des situations.
- ▶ Motiver et favoriser l'efficacité individuelle et collective.
- ▶ Assumer son rôle même dans les situations difficiles.

PROGRAMME

Adopter la bonne posture

- Affirmer son style managérial et créer la confiance : de l'autorité de compétence à l'exemplarité.
- Équilibrer sa relation d'autorité entre la proximité (nécessaire) et la distance (indispensable).
- Différencier sa posture en fonction du profil de ses collaborateurs et de la situation : études de cas pratiques.
- Stimuler ses collaborateurs : écoute empathique, signaux de reconnaissance, renforcement positif.

Communiquer et motiver

- Communiquer de façon positive : présenter les consignes désagréables avec pédagogie, faire accepter des changements de procédures.
- Réussir ses réunions : se positionner, informer, persuader, établir des plans d'action.
- Agir sur la motivation collective : redonner du sens, contrer l'épuisement émotionnel.
- Agir sur la motivation individuelle : l'entretien de remotivation, la gestion de l'équilibre entre vie privée et vie professionnelle.

Gérer le temps individuel et collectif

- Prioriser pour privilégier le cœur de métier et les tâches à haute valeur ajoutée.
- Limiter les sollicitations et préserver l'attention : time boxing, batching, deep work.
- Prévoir l'imprévisible pour mieux gérer les urgences du quotidien.
- Mettre en place un plan d'action concret pour gagner en efficacité et en sérénité.

S'imposer quand c'est nécessaire

- Recadrer un collaborateur : gérer l'indiscipline, le non-respect des consignes ou des règles, les comportements inadéquats.
- Faire face à la résistance dissimulée, à la mauvaise foi, à l'inertie.
- Gérer les situations d'opposition plus franche : provocations, refus de tâche, agressivité active.
- Annoncer et assumer des décisions difficiles ou impopulaires avec assertivité.

Un test de positionnement
sera envoyé aux participants
en amont de la formation.

Tour de table pour
recueillir les attentes
des participants.

Moyens pédagogiques :
Support de cours - Exercices
pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis :
Réalisée en fin de formation
par un questionnaire.

Sanction de la formation :
Attestation de fin de formation



CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans
votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : GZE

CLIQUEZ ICI

