

Gérer une équipe

Mobilisation, coordination, cohésion

DURÉE : 2 jours

16h en présentiel | 14h à distance

PRIX : 1290.00 € HT (1548.00 € TTC)



PARTICIPANTS

Managers, cadres et responsables d'équipe maîtrisant déjà les bases de l'encadrement et souhaitant consolider leur posture.

PRÉREQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



OBJECTIFS

- ▶ Affirmer son style managérial et adopter un positionnement clair.
- ▶ Adapter son management en fonction des collaborateurs et des situations..
- ▶ Fédérer et motiver au quotidien en stimulant l'efficacité individuelle.
- ▶ La gestion des oppositions, de l'inertie et des situations de tension.

PROGRAMME

Adopter la bonne posture

- Affirmer son style managérial : le passage de l'autorité de compétence technique à l'incarnation de l'exemplarité.
- Équilibrer sa relation d'autorité : la recherche quotidienne du point de justesse entre la proximité (nécessaire) et la distance hiérarchique (indispensable).
- Construire la confiance initiale : l'instauration d'un cadre de travail sécurisant, équitable, et le partage clair des règles du jeu.

Adapter sa communication

- Différencier son approche : l'ajustement de sa posture et de ses attentes aux différents profils psychologiques de ses collaborateurs.
- Déployer l'écoute active : la compréhension des motivations réelles et la détection des signaux faibles ou des non-dits.
- Pratiquer la communication différentielle : l'adaptation de ses consignes et de son discours pour garantir l'adhésion de tous.

Fédérer et motiver au quotidien

- Stimuler l'engagement collectif : la valorisation du travail accompli, la distribution de feedback positif et la reconnaissance des talents individuels.
- Favoriser l'autonomie et l'initiative : la délégation structurée des tâches et l'accompagnement patient de la montée en compétences.
- Maintenir la dynamique d'équipe : l'animation de rituels managériaux efficaces (réunions, points flash) pour consolider la cohésion.

Assumer son rôle dans les situations complexes

- Désamorcer les résistances passives : les méthodes face à la mauvaise foi, au présentéisme ou à l'inertie.
- Gérer les oppositions franches : le recadrage constructif face aux provocations directes, aux refus de tâche ou à l'agressivité active.
- Exercer le courage managérial : l'annonce assumée de décisions difficiles ou impopulaires en maintenant son assertivité et son sang-froid.

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

