

Management niveau 2 : perfectionner sa pratique

2 jours (14h)

Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 16/09/2024

À partir de 840€ NET

Renforcer sa posture de manager dans différents contextes

Objectifs

- Renforcer sa posture de manager dans la difficulté
- Savoir négocier pour désamorcer les situations complexes, conflictuelles
- Faire adhérer en période de changement
- Motiver son équipe à coopérer

Compétences visées

- Adapter ses comportements dans les situations complexes, conflictuelles
- Aller chercher l'implication de chacun au service de l'atteinte des objectifs
- Améliorer l'organisation du travail de l'équipe et les coopérations

Public

Tout collaborateur qui exerce des missions de management d'équipe et souhaitant se perfectionner

Prérequis : Exercer une fonction de manager ou avoir exercé cette fonction Avoir déjà bénéficié d'une formation en management d'équipe Pour les classes virtuelles : Disposer d'un ordinateur avec micro et caméra et d'une bonne connexion internet

Accessibilité: Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'information : rendez-vous sur les pages de présentation de nos Centres de formation

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Renforcer sa posture de manager dans la difficulté

- Comment être à la fois « au-dessus de l'équipe » et « aux côtés de chacun » ?
- Comment conjuguer fermeté et équité ?

Management niveau 2 : perfectionner sa pratique

- Comment dire « non » afin de préserver « votre nom »
- Dans quelles situations sommes-nous susceptibles de perdre la maîtrise de soi ?
- Comment rester maître de ses réactions face aux événements ?
- Comment se réinvestir rapidement après avoir rencontré une difficulté ?

Savoir négocier en tant que manager pour désamorcer les situations complexes, conflictuelles

- Quelles sont les attitudes favorisant une bonne négociation ?
- La méthode de la négociation par les intérêts
- Les 3 types de comportements favorisant la relation dans ce contexte (Inclusion, Influence, authenticité)


Faire adhérer en période de changement

- Comment guider chacun des collaborateurs de l'équipe lors d'un changement délicat ?
- Les réactions face au changement (peurs, résistances, motivations)
- Les 8 lois du changement
- Anticiper les résistances et évaluer les leviers

Motiver son équipe à coopérer


- Comment adopter une attitude de coopération ?
- Consolider son propre leadership et développer la confiance
- Donner du sens aux actions récentes
- Montrer les résultats et les réussites des derniers mois
- Comment faire pour que l'entraide devienne un réflexe permanent ?

Dates & lieux

 19 et 20 février 2024


 Le Mans


€ 840.00

 16 et 17 mai 2024

 Angers


€ 840.00

 14 et 15 octobre 2024

 Nantes / St-Herblain


€ 840.00

Management niveau 2 : perfectionner sa pratique

 04 et 05 novembre 2024


 Angers

€ 840.00

 07 et 08 novembre 2024


 La Roche sur Yon

€ 840.00

 01 et 02 octobre 2024


 Le Mans


€ 840.00

 10 et 11 mars 2025


 Angers

€ 880.00

 16 et 17 juin 2025


 Cholet

€ 880.00

 16 et 17 juin 2025


 La Roche sur Yon


€ 880.00

 29 et 30 septembre 2025


 Angers

€ 880.00

 07 et 08 octobre 2025


 Laval

€ 880.00

 05 et 06 novembre 2025

 La Roche sur Yon

€ 880.00

 1er et 02 décembre 2025

 Saumur

€ 880.00

Management niveau 2 : perfectionner sa pratique

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur les pages de présentation de nos centres de formation

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures et équipements Pour les classes virtuelles : Tutorat Technique ; Avant la Formation ; La vérification du fonctionnement du matériel de visio conférence est assuré auprès de chaque participant Pendant la Formation ; Une assistance technique (Hotline) est disponible pour résoudre les problèmes techniques

Validation/Certification

Validation

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.