

Management de proximité Niveau 2

Présentiel - Synchron

Objectifs

Être capable de comprendre et de maîtriser les paramètres entrant comme freins au changement.
Être capable de trouver des solutions et prendre les décisions appropriées.
Apprendre à structurer les phases de changement avec ses équipes.
Connaitre les clés de motivation de vos collaborateurs en les aidant à dépasser leurs réticences.
Savoir fédérer ses équipes et développer l'autonomie ainsi que l'apport de solutions.

Public Visé

Cadres et Managers ayant à travailler dans un environnement en mutation.
Avoir suivi la formation « Management de Proximité Niveau 1 ».

Pré Requis

Avoir suivi la formation « Management de Proximité Niveau 1 ».

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Être capable de comprendre et de maîtriser les paramètres entrant comme freins au changement.
Être capable de trouver des solutions et prendre les décisions appropriées.
Apprendre à structurer les phases de changement avec ses équipes.
Connaitre les clés de motivation de vos collaborateurs en les aidant à dépasser leurs réticences.
Savoir fédérer ses équipes et développer l'autonomie ainsi que l'apport de solutions.

Blocs de Compétences

JOURS 1 & 2 :

COMPRENDRE LE CHANGEMENT

- Pourquoi changer ?
 1. Ce qui motive le changement
 2. Quels sont les types de changement ?
 3. Le changement dans notre cerveau
 4. La courbe de frein au changement
- Les leviers de motivation au changement
 1. Comprendre les différents profils
 2. Adapter sa posture et son langage
 3. Auto-analyses et plans d'actions individualisés

CONSTRUIRE LE CHANGEMENT

- Analyse du contexte du changement
 1. Identifier les étapes et les résultats attendus
 2. Identifier les décideurs et les influenceurs
- Construire un projet commun d'entreprise
 1. Les valeurs et l'ADN de l'entreprise
 2. Définir les facteurs clés de réussite
- Communiquer efficacement pour faciliter le changement
 1. Comprendre ce qui peut faire échouer une communication
 2. Améliorer votre communication (verbale - para verbale - non verbale)

Mises en situation filmées et débriefing

- Valider les progrès et mettre en avant les réussites
 1. La question des objectifs SMART
 2. Sortir de sa zone de confort
- Élaboration et mise en place d'un plan d'action
 1. Cas pratique

Inter session de 1 mois pour mise en application

JOUR 3 :

DEVENIR UN MANAGER COACH POUR METTRE EN SITUATION D' ACTIONS DE PROGRÈS SES COLLABORATEURS

- Le coaching : en quoi cela consiste ?
- La méthodologie
- Les outils principaux, la grille RPBDC

Entraînements au coaching de développement et d'amélioration



Méthodes mobilisées

Formation action avec alternance de théorie et de pratique par la mise en oeuvre d'un travail sur un projet d'entreprise individuel par stagiaire et mises en situation. Formation expositive, participative, interactive.

Formateur Expert et Coach dans le Management d'équipe, dans la communication et la gestion de conflits, ayant occupé pendant 20 ans des fonctions managériales.

Moyens pédagogiques

Supports numériques, vidéos, photos, support pédagogique stagiaire.

Méthodes et modalités d'évaluation

Évaluation continue des connaissances par la mise en place d'exercices pour connaître les progressions de chacun des stagiaires.

Questionnaire de satisfaction pour chaque participant à chaud et à froid (à 3 mois).

Délivrance d'une Attestation d'Assiduité.

Modalités d'accessibilité handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Une information préalable de l'accueil du lieu de formation est nécessaire, afin de nous assurer de la mise en place des actions adaptées requises lors de votre formation.

	Durée	Effectif	€ Tarifs	Nous consulter
	21.00 Heures	3 Jours		
		10 personnes maximum par formateur		



Contactez-nous !

INTERFORMAT

Tél. : 0243560505

Mail : contact@interformat.fr

