



LEADERSHIP ET MANAGEMENT D'ÉQUIPE

PROGRAMME

► OBJECTIFS

Vous donner les outils et les moyens d'approfondir la connaissance de votre propre fonctionnement, donc de comprendre votre façon de manager et son impact sur vos équipes.

► PUBLIC VISÉ

Tout public ayant exercé au minimum pendant 6 mois une fonction managériale ou de chef de projet.

► DURÉE

3 jours en résidentiel au vert

► PÉDAGOGIE

Mises en situations et exercices analogiques.
Etude de cas concrets appropriés aux préoccupations spécifiques des participants.
L'outil sur les préférences cérébrales de Ned Herrmann (HBDI) est utilisé au cours de la formation afin de donner aux participants les moyens de mieux comprendre l'impact de leur style personnel dans la relation managériale et adapter les techniques à leurs besoins.
Apports en analyse transactionnelle et systémique.
La formation se déroule sur 3 jours consécutifs, en résidentiel.
Trois semaines avant le stage, chaque participant remplit sur un site Internet le questionnaire des préférences cérébrales de Ned HERRMANN qui sera décodé pendant le stage.

JOUR 1

Les 2 grandes options en matière de management des Hommes,

- L'écoute active, la communication verbale et non verbale : qu'est ce que l'on transmet ?
- Mise en situation pour aborder l'image que j'ai de moi, l'image que les Autres ont de moi et l'image que j'ai des Autres,
- Apports théoriques sur l'organisation cérébrale : recherche et analyse de la nature de ses atouts et de ses freins pour s'affirmer dans une relation et pour mettre en valeur son potentiel.

JOUR 2

- Décodage individuel des Préférences Cérébrales des Participants,
- Impacts sur :
 - L'utilisation de ses propres forces,
 - L'efficacité relationnelle recherchée/obtenue,
 - La gestion du temps dans sa fonction,
 - La dynamique et la motivation dans l'Équipe dirigée,
 - Le degré d'autonomie des Collaborateurs,
 - La gestion des conflits.
- Les règles d'une communication efficace : Empathie/Projection
Pour : savoir dire quand cela ne va pas sans démotiver, oser dire non, demander des explications, demander de l'aide, exprimer un désaccord, critiquer et proposer de façon positive.

JOUR 3

- Le fonctionnement cérébral dans la relation à l'Autre,
Connaître et repérer les freins à l'efficacité d'une demande ou d'une directive.
Identifier son besoin de communication et les attentes de l'équipe en informations.
- La gestion des émotions au quotidien pour soi, pour l'Autre et les effets sur :
 - L'autorité consentie par les Collaborateurs.
 - Le charisme personnel.
- Analyse du décalage entre l'image que j'ai de moi et l'image que les autres ont de Moi.
- Obtenir sans conflit et sans démotiver : méthodologie.
- Les schémas comportementaux pour l'usage d'une « force tranquille ».