



5 jours

PROGRAMME DE FORMATION

En présentiel

À distance

METTRE EN OEUVRE UNE SYNERGIE MANAGERIALE AU SERVICE DU DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Redéfinir sa mission et son rôle dans la dimension stratégique et opérationnelle
- Développer ses compétences managériales
- Animer des CODIR avec prises de décision
- Mettre en place et accompagner des plans d'actions
- Maîtriser sa communication managériale

PARTICIPANTS

- Managers de direction

PRÉREQUIS

- Exercer la fonction de managers depuis 3 mois minimum

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Formation sur-mesure : un questionnaire de positionnement préalable sera adressé aux participants et aux responsables.
- Formation action : 1/4 de théorie et 3/4 de mises en pratique
- Exercices concrets basés sur les contextes d'entreprises
- Etudes de cas, simulation d'entretien de simulation achat avec appui vidéo
- Auto-évaluations de sa pratique en phase de négociation achat
- Elaboration de l'argumentaire d'achat : travail en sous-groupe
- Tableau de suivi individuel compétences par participant.
- Support individuel de formation

ÉVALUATION

- Évaluation formative des acquis et de la progression réalisée par l'intervenant tout au long de la formation.
- Évaluation des acquis

LES PLUS

- PAI : un plan d'actions individuel sera formalisé en fin de formation.
- Programmes ajustables à vos attentes
- Accompagnement personnalisé
- Option démarche qualité : SQF – Suivi Qualité Formation : Synthèse détaillée et bilan du formateur.
- Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap, contact référent handicap au 02 43 61 08 47.
- Une expertise² de nos formateurs : technique et pédagogie active

PROGRAMME DE FORMATION

1.Redéfinir sa mission et son rôle de membre de Direction

- Les enjeux au sein de l'entreprise
- La notion de mission dans sa fonction de Direction
- L'analyse Mission - Fonctions - Activités - Tâches
- Les 6 savoirs

2.Identifier son style et approche managériale

- Identifier son style de management – Test de Blake et Mouton
- Les valeurs, compétences, aptitudes, motivations
- Les 2 critères : Le client et les résultats
- 5 grands styles de management

3.Comprendre les enjeux au sein de l'entreprise

- Être responsable d'un centre de profit
- La notion de responsabilité
- Les autres acteurs, la relation avec les autres membres
- Identifier les vecteurs de motivations
- Savoir mettre en place une stratégie de mobilisation

4.Mieux se connaître afin de mieux communiquer

- Identifier son profil, langage des couleurs
- Communiquer avec soi et les autres
- La communication managériale positive
- Développer le travailler ensemble
- Gérer les conflits

5.Animer des réunions d'une façon positive et efficace

- L'utilité d'une réunion
- Structure et dynamique
- Les 12 points critiques d'une réunion
- La stratégie de communication pour mobiliser

6.Savoir gérer et promouvoir un projet

- La gestion d'un projet de sa conception et sa mise en œuvre
- Eléments de méthode de résolution de problèmes
- Méthode pour gérer un projet
- Méthode pour présenter, promouvoir un projet
- Méthode d'argumentation
- Savoir gérer les objections