

Durée

3 jours (2 + 1) soit 21 heures

Public

Managers de proximité et tout encadrant commercial opérationnel.

Prérequis

Exercer ou être amené à exercer un rôle de manager.

Objectifs

Adapter son management à la personnalité de ses collaborateurs.

Définir des objectifs et leur mise en application.

Visualiser clairement la réussite de son équipe, garder le contact et avoir confiance dans son potentiel.

Créer un collectif fort et partager la même finalité

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, et de phases de réflexion.

Echanges interactifs.

Mises en situation et jeux de rôles.

Evaluation

Tests, autodiagnostic.

Analyse de situations de management.

Intervenant

Consultant en communication, management, techniques de vente et développement personnel.

Lieu

Chez EvryWare ou en entreprise.

« Diriger, c'est obtenir un résultat par d'autres que soi et c'est aussi être responsable de ce que d'autres ont fait. »

Les dures lois économiques et de la concurrence peuvent se révéler des atouts pour définir son management d'équipe. La définition d'objectifs et le développement des ressources pour les atteindre est un enjeu permanent de la stratégie du manager.

Adapter son management à son équipe

- Ni tout directif, ni tout participatif
- Savoir doser son style de management sagement
- Apprendre et identifier les indicateurs de compétence et de motivation d'un collaborateur pour adopter le style approprié
- Savoir tenir compte de l'histoire d'une équipe et se faire accepter
- Passer de celui qui fait à celui qui fait faire

Mission, objectifs, activité, tâches

- Apprendre à centrer l'équipe sur l'essentiel : gérer les priorités
- Cerner clairement sa mission et celle de son équipe
- Savoir transmettre cette mission : donner le sens
- Déterminer des objectifs réalistes et motivants

S'organiser pour préparer, animer et débriefer

- Etre rigoureux et gérer son agenda pour rencontrer son équipe et chaque personne
- Gérer son temps pour l'équipe
- Instaurer un rythme et des habitudes de rencontre. Avant, pendant et après les séances de prospection ou d'entretien face à face
- Se faire reconnaître comme hiérarchique structuré et organisé

Les consignes du manager

- Avoir des objectifs clairs
- Féliciter
- Encourager l'initiative et la créativité
- Informer
- Consolider l'appartenance
- Former
- Motiver par son comportement

Revue individuelle du plan d'action (3ème jour)

Révision des notions essentielles des jours 1 et 2 :

- la motivation,
- la communication,
- l'organisation,
- la délégation.

RESULTATS

- ✓ Une plus grande sérénité et une meilleure organisation pour orienter son équipe vers le succès.
- ✓ Des clés concrètes pour engager un processus de changement dans le parcours de ses collaborateurs.
- ✓ Plus d'écoute, plus de temps « productif » pour créer une synergie et un collectif fort