



EVOLUSIO Formations

Siège social : 34 Avenue René Cassin, Parc Voltina, 13100 Aix en Provence

Tél : 0484497087 Siret : 99144419100019

Email : contactevolusio@evolusio.fr

POSTURE ET POSITIONNEMENT DU MANAGER

DUREE :

Durée estimée indicative : 7 heures (deux demi-journées ou une journée complète en présentiel)

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire : toute personne salariée ayant à encadrer et animer une équipe.

Prérequis

Pas de prérequis spécifique

Accessibilité :

Cette formation est une formation proposée en intra-entreprise. Une salle de réunion est mise à disposition des formateurs par l'entreprise, la taille étant fonction du nombre de participants.

Un délai de 21 jours minimum avant l'entrée en formation est nécessaire à l'instruction de la demande d'inscription des participants.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez signaler votre situation au référent handicap afin d'obtenir des adaptations pour votre action de formation ou les épreuves d'évaluations.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Permettre à des cadres des sociétés privées, publiques ou associatives de mieux remplir leurs fonctions en tant que manager.

Intégrer quelles sont les missions du manager et comment tirer son équipe vers le haut et atteindre ses objectifs

Améliorer sa communication, sa compréhension des collaborateurs, limiter les risques de dysfonctionnements et de stress « négatifs » interpersonnels.

Moyens pédagogiques et techniques

Présentation PPT- Story Telling

Ateliers de créativité- Jeux de rôle- Enigmes

Méthodologie qui synthétise des approches développées par Covey (Harvard), l'école de management de Procter and Gamble, General Electric Lean Management Team notamment, l'optimisation du management technologique ESC Grenoble (GEM).

Format « boîte à outils » .

PROGRAMME

Résumé :

A - Les composantes du manager.

Les 6 composantes ou rôles du manager.

Donner du sens et développer la vision

Définir des objectifs

Décider

Soutenir et protéger ses équipes

Former les collaborateurs et les tirer vers le haut

Capacité d'entraînement des équipes et leadership



EVOLUSIO Formations

Siège social : 34 Avenue René Cassin, Parc Voltina, 13100 Aix en Provence

Tél : 0484497087 Siret : 99144419100019

Email : contactevolusio@evolusio.fr

B- Se connaître en tant que Manager.

La position du manager et ses 24 composantes.

La vision n'est pas l'objectif

C- Motiver, stimuler, décider, juger.

Principaux systèmes de management et « organisations »

Les outils et les supports de motivation

Les outils de dynamisation (contrat, félicitation, reproche minute)

L'évaluation des collaborateurs.

En partant des organigrammes, où se situent les points de tension, les supports, les points susceptibles d'être « changeants » à court terme (instabilité, déséquilibre...).

Appartenance, pertinence, légitimité, alliances, projections/fonctions

La hiérarchisation des priorités et la gestion du temps

Développer sa force de persuasion et savoir vendre un projet, une idée...

Les matrices de management

Que signifie être un manager serviteur ?

La problématique liée à la notion de confiance

Communication et partage.

La gestion des compétences

Travailler en mode projet.

A - Les composantes du manager.

Les 6 composantes ou rôles du manager.

Donner du sens et développer la vision

Définir des objectifs

Décider

Soutenir et protéger ses équipes

Former les collaborateurs et les tirer vers le haut

Capacité d'entraînement des équipes et leadership

Les 4 accords toltèques.

Ne pas supposer (et ne pas laisser pourrir une situation ou laisser se développer une crainte ou une peur parfois injustifiée)

Parler juste (ne pas critiquer sans cesse, utiliser un vocabulaire qui fait du bien aux autres permettant de se faire du bien par effet retour...)

Faire de son mieux, donner son maximum mais sans chercher à aller de façon forcenée au-delà de ses capacités.

Considérer les critiques comme visant ce que l'on a réalisé ou produit mais pas ce que l'on est soi-même.

L'histoire de l'homme qui rêve qu'il marche. (ne pas se tromper de rêve et/ou de principe)

L'histoire de Abraham Lincoln. (la persévérance, la vision, le destin ...)

B- Se connaître en tant que Manager.



EVOLUSIO Formations

Siège social : 34 Avenue René Cassin, Parc Voltina, 13100 Aix en Provence

Tél : 0484497087 Siret : 99144419100019

Email : contactevolusio@evolusio.fr

Les principaux tests : (de préférence, de structure de pensée, de profilage, de connaissance : rapide balayage sur les Ennéagrammes, le MBTI, le SOSI, PAPI, PRO Type, etc...)

Nous sommes tous différents : Jeu de la ligne droite et des initiales/L'énigme de l'âge des trois petites filles/5+5+5=550/La pyramide de chiffres et la suite logique...

Le test des philosophes pour faire ressortir quelques différences de pensées et approches scientifiques (Hegel, Locke, Leibniz, Kant) et différence entre empirisme, rationalisme, savoir absolu, structuralisme...

La vision n'est pas l'objectif. (cf ex sportif ; faire taire son saboteur intérieur, être croyant, être optimiste, être persévérant...)

La position du manager et ses 24 composantes.

Etre source d'énergie et d'inspiration

Influer sur les comportements

le pouvoir des convictions et les perceptions,
créer un climat de confiance,
l'optimisme crédible

Célébrer une réussite

la psychologie de la réussite,
qu'est-ce qui mérite d'être fêté,
habitudes et disciplines

La communication comme source d'inspiration

énergie et enthousiasme,
commentez en conscience
engagement et participation

Former une véritable équipe

la pertinence de l'équipe,
la vision et l'objectif,
hostilité et harmonie

Faire avancer l'entreprise

Pro-activité et initiative

Se comporter comme un propriétaire,
préférer l'influence au pouvoir,
travailler dans et sur un environnement créatif

Atteindre et dépasser les standards

augmenter les exigences,
donner l'impulsion et maintenir l'énergie,
empêcher toute inertie

Faire évoluer valeurs, principe et reconnaissance

pousser les autres à l'action,
travailler la motivation,
fonctionner de façon authentique .

Transformer le service

Collaborer avec d'autres personnes,
être tourné vers le client,
comprendre le client

C- Motiver, stimuler, décider, juger.



EVOLUSIO Formations

Siège social : 34 Avenue René Cassin, Parc Voltina, 13100 Aix en Provence

Tél : 0484497087 Siret : 99144419100019

Email : contactevolusio@evolusio.fr

Principaux systèmes de management et « organisations »

Approche stratégique des organisations

Approches mécanistes et psychosociologique des organisations

La contingence organisationnelle et la synthèse de Mintzberg

Bien faire la différence entre la suppression des éléments d'insatisfaction et la motivation des individus et des équipes.

Les outils et les supports de motivation

Les outils de dynamisation (contrat, félicitation, reproche minute)

Jeux de rôle en binôme avec douze petits scénarii différents.

Savoir où on est et où on va. (A)

Etre proactif (B)

Hiérarchiser ses priorités (C)

Comprendre et être compris (D)

Travailler et agir dans le cadre d'une relation gagnant/gagnant.(E)

Développer les synergies (F)

Renforcer ses capacités.(G)

L'évaluation des collaborateurs.

En partant des organigrammes, où se situent les points de tension, les supports, les points susceptibles d'être « changeants » à court terme (instabilité, déséquilibre...).

Appartenance, pertinence, légitimité, alliances, projections/fonctions

Les 5 phases pour maîtriser le déroulement du travail en luttant contre le stress:

Limiter le pessimisme

Prévenir la fatigue

Lutter contre l'isolement

Se battre contre le laisser aller

Supprimer le burn out

La hiérarchisation des priorités et la gestion du temps : modèles d'Eisenhower (Urgent/pas urgent et important/pas important) et de Covey.

Gestion du temps (les 60 points)

Développer sa force de persuasion et savoir vendre un projet, une idée...

Les matrices de management :

SWOT 1 et 2 – grille d'analyse et matrice stratégique,

Le PEST (Politique, Economique, Social, Technologique),

Les stratégies génériques selon Porter,

La matrice impact/facilité ou matrice d'efficience.

Que signifie être un manager serviteur ?

Le diagramme de Lewin (la flèche avec la liste des points de pression et les réponses associées)
Quels sont mes objectifs à un mois, à 3 mois, 1 an...Et les autres, qu'attendent-ils de moi (N-1, N, N+1...)



EVOLUSIO Formations

Siège social : 34 Avenue René Cassin, Parc Voltina, 13100 Aix en Provence

Tél : 0484497087 Siret : 99144419100019

Email : contactevolusio@evolusio.fr

Matrice de base sur les relations Gagnant/Gagnant : parallèle COURAGE et respect/Prévenance/Prévoyance.

La problématique liée à la notion de confiance :

la Confiance en une capacité technique, une connaissance et une aptitude à résoudre un problème donné.

La confiance en une personne dans ses relations avec autrui (quid peau de banane, trahison, protection, support ...).

La confiance comme cum-fides, ie partage des mêmes valeurs, voire des mêmes certitudes...

Communication et partage.

Quelles sont les personnes qui voient le monde/le « job » différemment de vous et comment apprécier les particularités de l'autre.

Comprendre l'autre et oser savoir qui il est à travers différentes grilles de lecture :

Ethos (être caractère, confiance), Pathos (empathie, émotion, communication ...), logos (parole, raison, logique ...)

La dimension matérielle, intellectuelle, spirituelle (et Sociale)

Bien faire la différence entre la gestion des problèmes et la gestion de ses préoccupations/doutes.

Prise de parole, communication verbale et non verbale, développer son impact, travailler les quatre C de l'art de la persuasion. (Crédibilité, Cohérence, Consistance et Connivence)

La gestion des compétences et soutenir des collaborateurs en milieu technique (la compétence et les trois dimensions : la technique, l'aptitude à aller au-delà, l'aptitude à tirer le meilleur d'autrui et à faire travailler les gens entre eux)

La matrice du Flow : coopération et connaissances.

La matrice Coopération/Assertivité. (lutter contre l'abandon, la soumission, l'agression, la manipulation mentale)

Travailler en mode projet.

A un instant « T », qu'est-ce que j'**arrête**, qu'est-ce que je **continue**, qu'est-ce que je **commence** ?

Sur quoi me suis-je engagé, avec moi-même et avec les autres.

Savoir dire non, « ce n'est pas acceptable » + Travailler l'introduction et le **closing**

Optimiser ses **ordres du jour** en utilisant des phrases en mode « projets réalisés »

Utiliser des images pour convaincre, l'art du story telling. Diviser par quatre son temps de parole.

Se développer : les quatre talents, cf questionnaire. (conscience de soi, conscience morale, volonté indépendante, imagination créative)

L'assertivité (les quatre ensembles/matrice coopération/assertivité) pour lutter contre la domination/agression, l'abandon/soumission et la manipulation mentale.

ORGANISATION

Contacts :

M Philippe BRUYAT , référent handicap

M Béatrice GUYNAMANT, responsable pédagogique

Mme Diane Gauthier, Coordinatrice pédagogique

Contacts :

Référente handicap: contact.yyyours@gmail.com

Responsable pédagogique : contactevolusio@evolusio.fr



EVOLUSIO Formations

Siège social : 34 Avenue René Cassin, Parc Voltina, 13100 Aix en Provence

Tél : 0484497087 Siret : 99144419100019

Email : contactevolusio@evolusio.fr

Coordinatrice pédagogique : coordonateur.pedagogie@gmail.com

Psychologue du travail: psy.travail.nec47@gmail.com

Secrétariat général/ Assistance/Aléas et réclamations disponible par mail à contactevolusio@evolusio.fr ou 0484497087 du lundi au vendredi de 09h à 17h (délai de réponse maximale: 24h)