Management | Leadership | Gestion de Projet

LE MANAGER-COACH : ADAPTEZ VOTRE MANAGEMENT ET ACCOMPAGNEZ VOS COLLABORATEURS DE MANIERE INDIVIDUALISEE

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour accompagner vos collaborateurs dans le développement de leur autonomie et de leur potentiel de manière très individualisée.
En plus de donner du sens, donner envie, organiser et décider, le rôle du manager est de faire progresser ses équipes.
Adopter la posture de manager-coach et utiliser les outils et approches du coaching individuel , vous permettra d'être plus efficace et plus agile.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation communication managériale.
- Formation certifiante management d'équipe, **éligible au financement CPF.**
- Formation manager agile.
- Formation manager avec l'intelligence émotionnelle.
- Formation Nouveau manager : intégrez votre fonction avec succès.
- Formation manager : développez votre leadership
- Formation performance commerciale manager et motiver une équipe.

Durée
2 jour(s) / 14 heure(s)

Effectif
De 3 à 8 stagiaires

Tarif
1390 € NET

Code RNCP / RS
NA

Référence
MLGP-0000-MCMCI-01

À qui s'adresse la formation ?

Public

Toute personne exerçant une fonction d'encadrement d'équipe et souhaitant faire évoluer ses pratiques managériales

Prérequis

Avoir une expérience de plusieurs années du management d'équipe.

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :
– Structurer l'action commerciale de l'entreprise pour atteindre les objectifs,
– Manager la force de vente dans un esprit gagnant/gagnant,
– Piloter par les outils de motivation et stimulation.

de reconnaissance. Vous apprendrez aussi à détecter et valoriser les talents ainsi qu'à stimuler la motivation pour un développement collaboratif dynamique.

Programme

Les avantages d'une posture de manager-coach
– Le développement du collaborateur comme priorité
– L'individualisation de l'accompagnement
Identifier et comprendre les besoins de ses collaborateurs au sein de l'équipe
– Développer une écoute active et reformuler sans jugement pour explorer les situations, identifier la nature de la problématique de son collaborateur
– Questionner avec puissance pour aider le collaborateur à trouver ses solutions au lieu de les lui apporter
Clarifier la situation du collaborateur, co-élaborer les objectifs et contractualiser
– Décrire le Réel, cerner le Problème, identifier le Besoin, définir la Demande et le résultat attendu et Contractualiser la relation
– La place centrale du feedback et les techniques associées
Faire des feedbacks (revenir sur une situation passée) et feedforwards (proposer des options ou des solutions tournées vers l'avenir) constructifs
– Donner des signes de reconnaissance motivants
– Détecter et développer les talents, développer la posture du collaborateur.

Méthodes pédagogiques

– Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
– Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
– Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
– Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.