



# MOTIVER ET ANIMER VOTRE ÉQUIPE

Management Niveau 1  
Formation de 2 jours qui vous permettra de  
développer vos qualités de manager

<p>Image not found or type unknown</p>  <h2>OBJECTIFS</h2>	<p>Développer ses capacités à :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Transmettre des instructions, vérifier la compréhension, faire exécuter et contrôler</li><li>• Transmettre un savoir faire, une connaissance, former</li><li>• Régler les conflits au sein d'une équipe</li><li>• Rendre compte à son supérieur hiérarchique</li></ul>
<p>Image not found or type unknown</p>  <h2>PUBLIC CONCERNÉ</h2>	<p>Personnel d'encadrement, dirigeant d'entreprise</p> <p>Groupe de 4 à 10 personnes maximum</p>
<p>Image not found or type unknown</p>  <h2>DURÉE</h2>	<p>2 jours</p>
<p>Image not found or type unknown</p>  <h2>PRÉREQUIS</h2>	<p>Aucun</p>
<p>Image not found or type unknown</p>  <h2>COÛT</h2>	<p>330€/jour/personne soit <b>660€ net pour les 2 jours de formation</b></p> <p>Tarif intra-entreprise nous consulter</p>

Image not found or type unknown



## PROGRAMME

### **Les différents rôles du chef d'équipe**

- Son rôle et ses missions
- Capacités, qualités, aptitudes et compétences requises
- La boîte à outils

### **Le fil conducteur : La communication**

- Comprendre et mesurer les mécanismes de la communication
- Langage verbal et non verbal
- Se faire comprendre
- Expliquer une information
- Faire accepter un changement
- Maîtriser les techniques d'observation et de synchronisation verbale et non verbale
- Comprendre l'autre et son équipe : Travailler l'écoute et la synchronisation

### **Les obstacles de la communication**

- Déperdition
- Communiquer plus efficacement
- Réention, blocages interprétation
- Test d'auto-diagnostic

### **Pratiquer une communication efficace**

- Maîtrisez les techniques de la communication
- Communiquer avec sa hiérarchie : remonter les informations, les conflits
- Défendre son point de vue et s'affirmer

### **Comprendre les phénomènes de groupe**

- Gérer les conflits
- Être capable de négocier au quotidien
- Mettre en place des relations fondées sur un management contractuel

### **Découvrir son type et son style de management**

- Les facteurs de motivation
- Les causes de démotivation et ses palliatifs
- Prendre en compte "l'empathie "

### **Les techniques de management**

- Les méthodes de base
- La délégation, la formation, la participation (implication, suivi et contrôle)
- Définir un objectif collectif et des objectifs individuels
- Informer, mobiliser et accompagner son équipe

Image not found or type unknown



## DES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Chaque stagiaire recevra avant la formation les objectifs du programme et sera invité à manifester ses besoins spécifiques par rapport aux objectifs annoncés afin que l'intervenant puisse en tenir compte.

- Test d'auto-diagnostic
- Apports théoriques, exercices
- Etude de cas réels, échanges d'expérience, analyse de la pratique
- Jeux de rôles
- Elaboration d'un contrat de changement

Image not found or type unknown



**CONTACT**

### **Formeum**

Tél. 04 66 879 624

Vous souhaitez en savoir plus sur cette formation ?

N'hésitez pas à remplir le formulaire en cliquant sur "Demande de renseignements", nous nous engageons à vous répondre dans les plus brefs délais.