



« Regardez et activez votre entreprise différemment »



Manager : C'est motiver, valoriser ses collaborateurs directs et indirects

C'est donner du sens à leurs actions en permettant à chacun de grandir et d'apporter sa contribution à l'entreprise.

C'est aussi être cohérent par son exemplarité et son enthousiasme dans le partage de la vision de l'entreprise.

Points forts du training :

Etre Manager c'est fixer et partager le cap, c'est aussi être moteur et créateur des conditions de réussite et de développement de son équipe.

Notre training est un entraînement à développer posture, attitude et bons réflexes afin de maîtriser les outils clés du management. Les collaborateurs savent reconnaître la qualité d'un positionnement fort et juste, ils attendent de leur leader : respect, motivation, reconnaissance et partage.

Leur efficacité et leur engagement sont fortement liés à la capacité de motivation et de communication de leur patron.



Objectifs : Qu'allez vous obtenir ?

- Etre et agir en manager
- Développer charisme, confiance et positionnement
- Définir, suivre et contrôler les objectifs individuels et collectifs de l'équipe
- Créer et maintenir les conditions de motivation de votre équipe
- Communiquer de façon juste, claire et efficace
- Préparer et animer des séances de travail
- Optimiser votre prise de parole en public

Thèmes du Training :

L'importance de l'attitude fondamentale

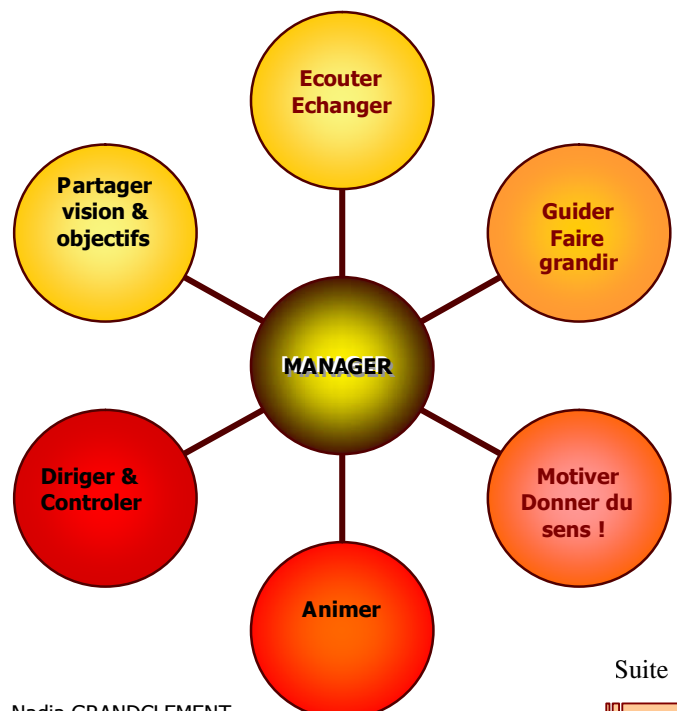
- Envers moi-même
- A l'égard de mes collaborateurs
- A l'égard de mon activité, de ma fonction
- Suis-je prêt à penser et agir en entrepreneur ?
- Différence entre perception et réalité ?

Les conditions pour diriger avec succès

- Les visions personnelles comme source d'énergie
- L'auto motivation et l'initiative personnelle
- Spécificités, rôle et mission du manager
- Des objectifs concrets
- Le courage de dire oui au changement

L'attitude convaincante du leader

- L'augmentation de l'effet produit
- Les bases de la rhétorique
- L'action « vers le haut »
- Les techniques de présentation, le langage du corps



Suite



Conduite de l'entretien : la capacité de convaincre

- L'écoute active : écouter est différent d'entendre
- L'incitation des collaborateurs à l'action
- Négociation, traitement des objections
- Savoir dire non – expliquer et conserver son cap

Les entretiens avec les collaborateurs

- L'entretien de motivation
- L'entretien de délégation
- L'entretien de définition d'objectifs
- L'entretien (annuel) de développement
- L'entretien de contrôle
- L'entretien de réprimande

Motiver, oui – mais comment ?

- Les piliers du leadership
- Reconnaissance et félicitations
- Les idées des collaborateurs – ressources pour l'avenir
- Les techniques de créativité

Préparer et animer des réunions

- La conduite de réunion ciblée sur les objectifs
- Le manager leader d'influence
- L'utilisation de l'effet des synergies

La gestion efficace du temps

- La gestion de soi-même, de son temps, de ses priorités

Méthode de training :

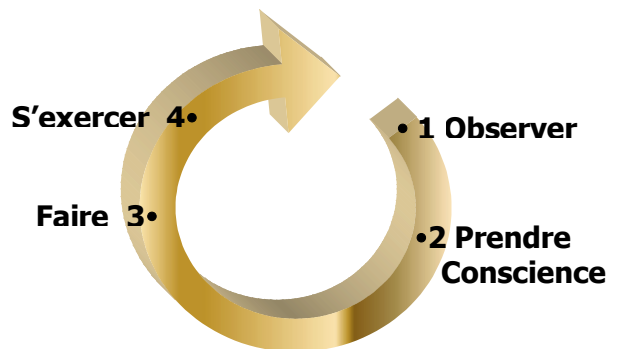
Training interactif avec exercices pratiques
Travaux de groupes avec modération de l'animatrice
Après chaque phase pratique : Analyse des succès et les marges de progression.
Les participants se fixent des buts personnels avec un plan d'action à la fin de chaque journée .

Suivi entre les sessions & Hot line à disposition des participants pendant un an

Training par intervalles :

Afin de permettre une intégration graduelle et la mise en pratique sur le terrain,
Les journées de training sont espacées d'environ trois semaines.

Les 4 pas de la progression



Où et quand ?

	J1	J2	J3	J4	J5
Paris	28/09/10	26/10/10	09/11/10	23/11/10	14/12/10
Aix en provence	20/09/10	14/10/10	04/11/10	25/11/10	16/12/10

Combien investir pour de vrais résultats ?

Pour 5 journées de training € 2.950 HT - **Matériel, documentation, déjeuner inclus** Imputable à la formation permanente.

Pour vous inscrire : Prenez Contact avec **Nadia GRANDCLEMENT**
☎ **04.42.27.32.38 / 06.77.27.16.43** @ : **Calliopeconsulting@free.fr**