

# MANAGER INTERMEDIAIRE ou manager de managers opérationnels de proximité

Manager des managers

## Objectifs :

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de manager :

- de fixer des objectifs
- de déléguer des tâches, des activités ou des missions
- de motiver, remotiver et de garder la motivation
- de communiquer de façon efficace

Participants : Tout manager ayant à encadrer, piloter, motiver et dynamiser une équipe.

pré-requis : aucun

## Programme :

Les bases du management (une demi-journée)

- Définition du management
- Mieux cerner son rôle et sa mission de manager, ses compétences et ses qualités.
- Evolution des styles de management
- Connaître son style de management (atouts et limites).

Le management par l'objectif : être capable de fixer des objectifs (une demi-journée)

- Partager les choix stratégiques et les objectifs de l'entreprise avec son équipe.
- Partager sa vision et les valeurs de son entreprise.
- Fédérer ses collaborateurs autour d'un projet.
- Connaître les critères d'un objectif.

Le management par la délégation : savoir déléguer et contrôler (une journée)

- Evaluer ce qui peut être délégué (tâches, activités, missions).
- Savoir à qui déléguer et par rapport à quels critères (compétence et motivation).
- Savoir comment déléguer (donner des directives, des consignes, fixer l'objectif).
- Contrôler le résultat de la délégation.

- Evaluer et apprécier les performances de chacun des membres de l'équipe.

Le management par la motivation : savoir animer, motiver et dynamiser une équipe (1 journée)

- Connaître les mécanismes de la motivation et savoir les utiliser.
- Identifier les indices de la motivation et de la démotivation.
- Savoir repérer les tensions et conflits et savoir comment intervenir.
- Savoir créer des synergies et développer des initiatives.

Le management par la communication : Savoir adapter son mode de communication (1 journée)

- Les outils de base de la communication
- Communiquer de façon factuelle
- Savoir féliciter
- Savoir recadrer : l'entretien de recadrage
- Repérer les attitudes de Porter pour les éviter
- Savoir éviter les conflits, sinon savoir les gérer (le DESC)

## Méthodes et techniques pédagogiques :

- Apports théoriques
- Questionnaires d'auto-évaluation
- Jeux de rôle

## Durée : **3 jours en individuel et 4 jours en collectif**

### **Dates :**

en inter : voir le planning

en intra : nous contacter

**Modalités d'évaluation :** Bilan pédagogique à la fin de la formation

Attestation de fin de formation délivrée

**Accessibilité aux personnes handicapées :** nous contacter

**Tarifs :** voir dans l'onglet tarifs

Nathalie HOURDEBAIGT 3 rue du Docteur Charles Nogaret 64270 SALIES DE BEARN

Mobile sur tout le sud de l'Aquitaine 64 et 40 : Pau, Oloron Sainte Marie, Mauléon, Saint Palais, Navarrenx, Sauveterre de Béarn, Orthez, Lacq, Artix, Mourenx, Salies de Béarn, Peyrehorade, Bayonne, Dax, Mont de Marsan, et l'ouest de Midi Pyrénées 65 : Lourdes, Tarbes,....

SIRET 799 174 354 00032

Code APE 8559A Formation continue d'adultes

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640444064 auprès du Préfet de la région Nouvelle

Aquitaine

Organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation.