

# MANAGER DE TERRAIN: ANIMER, MOTIVER ET DIRIGER SON EQUIPE

3 JOURS  
21 HEURES

Les 

PROGRAMME

une formation complète pour être rapidement plus performant sur le terrain managerial

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

Acquérir une vision du rôle et des missions du manager pour se positionner au sein de l'entreprise et auprès des équipes

Adapter sa communication manageriale à la situation et aux équipes

Comprendre le mécanisme de la motivation pour agir sur les leviers et améliorer sa délégation

Optimiser l'efficacité des réunions d'équipe

Gérer les conflits et les entretiens de recadrage







Tarif: 840€ H.T. (inter entreprise) - Intra entreprise, devis sur demande  
Référence: XHO/MGT-001  
Formacode: 32110  
Modalités: présentiel  
intra (2 à 6 pers.) ou inter (3 à 6 pers.)

**Vous êtes:** Chef de service, Responsable d'équipe, manager ayant une responsabilité hiérarchique

**Pré-requis:** être amené à diriger des équipes opérationnelles

**Accessibilité:** Afin de vous proposer la solution la plus adaptée, les personnes en situation de handicap sont invitées à nous informer dès la prise de contact de la nature de leur handicap.




## Mieux se connaître pour mieux manager

-  Le rôle et les responsabilités du manager
-  Le positionnement au sein de l'entreprise
-  Les missions du manager
-  L'exemplarité managerial
-  Les différents style de management
-  Les 7 piliers d'une équipe

**Brainstorming:** le portrait chinois du manager

**Tests:** Connaître son profil D.I.S.C et son style de management





## Communiquer efficacement avec ses collaborateurs

-  Comprendre le processus de communication
-  Les freins et les difficultés de la communication
-  Les dimensions verbales et non verbales de la communication

**Jeux de rôle:** mener un entretien selon la méthode D.E.S.C





**Jeux autour de la communication.**

## La motivation et ses mécanismes

-  Comprendre la motivation et les leviers la stimulant
-  De l'importante de la reconnaissance
-  Les sources de motivation comme individualité d'équipe
-  Objectifs S.M.A.R.T., apprendre à les fixer




**Jeux de rôle:** distribuer des strokes, s'entraîner avec S.M.A.R.T.

## Réussir sa délégation




-  Comprendre les enjeux de la délégation
-  Organiser la délégation
-  Les 5 savoirs à maîtriser
-  Les freins à la délégation

**Activités:** connaître ses freins à la délégation, préparer sa délégation

## Animer et optimiser ses réunions d'équipe

-  Concevoir la réunion comme outil managerial
-  Gérer les profils perturbateurs
-  Connaître les ingrédients pour rater sa réunion

## Gérer les conflits au sein de l'équipe

-  Comprendre la dynamique conflictuelle
-  Maîtriser la méthode DESC de résolution de conflit
-  Réussir ses entretiens de recadrage

**Activités:** comprendre ses réactions face au conflit

**Jeux de rôles:** gérer un entretien de recadrage

Informations: Nioucha Guerini - 06 51 07 96 92 - n.guerini@x-ho.fr

### Modalités pédagogiques

Encadrement pédagogique: Le formateur propose un apport théorique, transmet les bonnes méthodes, propose des améliorations, adapte les organisations à chacun et évalue les acquis.

Intervenant: La formation est dispensée par un formateur spécialiste de la thématique et confirmé dans la formation professionnelle d'adultes.

Méthodes pédagogiques: Alternance d'apports théoriques détaillant les principes et exercices pratiques: Etude de cas préférentiellement issus de l'expérience des clients: analyse partagée, identification des comportements et actions correctives, jeux de rôles et simulation

Moyens techniques: support de cours sous forme de diaporama, illustré et animé. Aucun moyen technique n'est requis de la part du stagiaire. En intra-entreprise sur site chez le client, une salle adaptée pour le nombre d'apprenants, équipée d'un vidéo-projecteur et paperboard sera nécessaire.

Supports pédagogiques: Un support de cours est remis aux apprenants en fin de stage.

### Modalités d'évaluation, de suivi et de validation

Évaluation pédagogique: Questionnaire de positionnement pour évaluer les connaissances préalables en amont de la formation, évaluation de début de formation pour évaluer les acquis sous forme de QCM, évaluation continue de la progression sous forme orale, des mises en situation seront proposées selon les séquences, et des évaluations formatives sous forme de quiz seront transmises aux apprenants, évaluation de fin de formation sous forme de QCM.

Satisfaction: Évaluation individuelle de la satisfaction sous forme de questionnaire remis à chaque apprenant en fin de stage. A l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction est transmis au responsable de la formation.

Validation de formation: une attestation individuelle de formation sera remise à chaque stagiaire en fin formation.