



Objectifs

- Identifier son rôle et ses responsabilités de manager de proximité
- Adapter son style de management aux situations
- Impliquer les collaborateurs et obtenir l'adhésion
- Développer l'autonomie pour motiver son équipe
- Gérer les situations délicates

Programme

- 1. Les rôles et missions du manager de proximité** : Connaître son rôle, ses missions et ses objectifs / Développer une expertise managériale : distinguer compétences techniques et compétences managériales / Découvrir la valeur ajoutée du manager de proximité / Resituer l'importance et le rôle de l'humain dans la fonction managériale.
- 2. Le pouvoir du manager de proximité** : Identifier les sources du pouvoir / Connaître les contraintes et les limites du pouvoir / Comprendre les mécanismes relationnels et les jeux de pouvoir entre manager et collaborateurs / Développer son autorité et son leadership : doser sa fermeté décisionnelle et sa souplesse relationnelle / Obtenir l'adhésion de ses collaborateurs aux valeurs, décisions et projets du service et de l'entreprise / Impliquer les collaborateurs et installer une confiance mutuelle : les outils du management collectif et individuel.
- 3. Les comportements efficaces** : le management situationnel : Principes de base, objectifs, avantages et limites des différents styles de management / Identifier son style : autodiagnostic et étude de cas / Améliorer et adapter son style aux situations, contextes et collaborateurs.
- 4. Développer l'autonomie des collaborateurs** : Comprendre les mécanismes de l'autonomie : compétences et implication / Mesurer l'autonomie des collaborateurs / Identifier et agir sur les moteurs de la motivation.
- 5. Reconnaître les réussites pour encourager** : Comprendre la spirale de l'échec ou de la réussite / Reconnaître les succès pour encourager / Se positionner comme facilitateur de réussites / Utiliser les signes de reconnaissance performants.
- 6. Les situations difficiles** : Connaître les origines des conflits et prendre du recul / Comprendre les mécanismes de l'escalade conflictuelle / Mieux gérer ses émotions, ses pensées et ses propres tensions.

Public visé

Manager de tout secteur d'activité.

Pré-requis

Lire, écrire et parler en français.

Méthodes Pédagogiques

Apports théoriques et pratiques
Formation tournée vers l'interactivité et l'échange.
Exercices ludiques et pratiques.
Support de cours version papier et numérique.

Modalités d'évaluation

Evaluation à chaud et à froid
Des exercices permettant d'effectuer une auto-évaluation et la mise en pratique.

Durée et tarif

1 jour / 2 jours / + selon les besoins.
Prix de base : 100€ HT/h
Inscription via le site www.moncompteformation.gouv.fr et www.formation.grandest.fr
Délai d'accès selon le financeur.
Individuelle ou en groupe

Lieu

En présentiel, dans nos locaux à Norroy-Le-Veneur ou dans votre entreprise, possible à distance.

www.liti.fr

