



avec ensemble

DIRIGER ET ANIMER UNE ÉQUIPE 2

Public

- Dirigeant de PME, de moyenne et grande surface commerciale.
- Cadre ayant des responsabilités opérationnelles de management d'équipe.

Objectifs

- **A l'issue de ce séminaire, les participants seront capables de**
 - Définir 8 besoins psychologiques des individus, leurs 4 cadres de référence, 3 degrés de stress, les règles de l'objectif et de la négociation,
 - Faire la démonstration comportementale de la souplesse relationnelle en utilisant 3 techniques de communication efficace, 1 technique d'influence,
 - Utiliser le langage adapté aux personnes en état de stress.

Moyens pédagogiques

- Pédagogie active faisant appel aux expériences professionnelles des participants, ainsi qu'à leurs capacités relationnelles et cognitives.
- Apport théorique, exercices de simulation et jeux de rôle (enregistrement au magnétoscope, puis analyses en commun par le formateur et le groupe).

Animateurs

- **Jean-François BEDEL**

AT, PCM, Ennéagramme, Praticien PNL, coach certifié.

- **Marc POUPON**, Cadreur vidéo.

PROGRAMME

**Maîtriser le relationnel, l'information, la synergie dans l'entreprise, en développant les qualités managériales des responsables.
Communiquer, accompagner, mobiliser.**

1. Maîtriser le processus de communication pour accroître l'engagement, la performance et la satisfaction des collaborateurs

- Acquérir les réflexes d'une communication efficace : écoute active, reformulation, langage de précision,
- Apprendre à influencer ses collaborateurs : boucle rapport - synchronisation - conduite,
- Informer avec clarté et conviction, construire des messages qui seront bien reçus.

2. Mobiliser son équipe vers la productivité accrue; le management dans les situations conflictuelles ou stressantes

- Apprendre à prévenir le stress des collaborateurs en respectant leurs besoins psychologiques et leur cadre de référence (zones de contact),
- Reconnaître des comportements négatifs dûs aux différents degrés de stress et apprendre à les contrôler en utilisant le langage et l'expression adaptés.

3. Mener son entreprise vers la réussite en mobilisant les énergies humaines

- Créer des synergies dans l'équipe grâce à la stratégie de l'objectif bien formulé,
- Confronter d'une manière positive des positions divergentes : le recadrage.
- Neutraliser des conflits par le rappel clair des objectifs communs et la règle de négociation.

Durée : 2 jours.

Ce séminaire est une formation à part entière. Toutefois, il peut être précédé d'un module

"Diriger et Animer une équipe 1"

Développement des qualités de leader, identification de sa propre approche managériale, reconnaissance du profil de chacun des collaborateurs et de la manière la plus efficace d'interagir avec eux.

Coûts et conditions

- **Tarifs** : (Nous consulter)
 - En fonction de stage intra ou inter (logistique à prévoir ou fournie totalement ou en partie par le client),
 - En fonction de co-animation possible ou souhaitée,
 - En fonction de la présence du cadreur,
 - Avec des interventions possibles et ponctuelles de spécialistes conférenciers (art-martiaux, stress, etc).