

FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

POSTURE ET LEADERSHIP

Durée :	2 jours
Lieu :	en vos locaux
Calendrier :	à définir
Groupe :	de 5 à 15 personnes
Public :	Doctorants et managers en début de carrière
Formateurs :	Catherine Le Lay , Pierre Belle, Laurence Moss

Les leviers de la réussite : Le contexte professionnel exige de la réactivité, de la flexibilité et de l'engagement de la part des collaborateurs. Manager des équipes ne s'improvise pas et nécessite un réel professionnalisme pour exercer pleinement son métier aux multiples facettes : leader, manager coach, communicateur et accompagnateur de changements.

Ce cycle de formation permet aux participants d'approfondir et de consolider ces savoir-faire indispensables pour exercer la profession de manager.

Les compétences acquises sont directement transposables sur le terrain et permettent à chacun d'exercer ses différents rôles dans les meilleures conditions.

Objectifs

- Affirmer son leadership
- Construire sa vision et faire adhérer en la communiquant efficacement
- Adopter une posture et les outils de manager coach dans ses actes de management
- Développer ses talents de communicateur
- Acquérir la flexibilité pour manager dans l'incertitude
- Favoriser l'acceptation de l'incertitude au sein de son équipe

Méthode pédagogique

- Apports théoriques étayés par des mises en pratique
- Nombreux exercices d'entraînements personnalisés
- Des outils pour accélérer la mise en œuvre : check-lists et outils opérationnels

FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

Programme

Partie 1 : Développer son leadership

1/ Développer ses qualités de leader

- Quelles sont les bonnes pratiques des leaders ?
- En quoi le leadership est-il une réponse à l'environnement actuel des entreprises et des équipes ?
- Déceler et exploiter son potentiel de leader

2/ Construire une vision de l'avenir claire et mobilisatrice

- Les ingrédients d'une vision partagée
- Méthodes pour construire et formaliser sa vision
- Transformer sa vision en projets opérationnels

3/ Communiquer sa vision et la faire partager

- Les clés pour réussir à bien communiquer sa vision
- S'entraîner à des techniques simples de communication dynamique
- Obtenir l'adhésion et le soutien de son équipe et de ses interlocuteurs clés

4/ Adopter les bonnes pratiques du manager coach

- Situer ses collaborateurs dans leur performance et adapter son management
- Évaluer le degré d'autonomie et de maturité de ses collaborateurs
- Repérer les techniques de coaching et de management à utiliser
- Susciter la demande par le « feed-back »

Partie 2 : Développer son impact personnel

1/ Prendre conscience de son image et la valoriser

- Décoder l'image perçue par les interlocuteurs
- Affirmer son style et sa personnalité

2/ Développer ses qualités d'orateur

- Repérer son profil de communicateur
- Préparer et se préparer à une intervention de communication
- Structurer son message pour le rendre percutant
- Utiliser les techniques d'expression orale

3/ Renforcer son pouvoir de conviction en négociation

- La préparation : stratégie et tactiques
- Définir et mettre en œuvre des stratégies gagnantes
- Conclure des accords profitables