

FIXER ET ATTEINDRE

DES OBJECTIFS (PERSONNELS ET COLLECTIFS)

Durée :	2 jours
Lieu :	en vos locaux
Calendrier :	à définir
Groupe :	de 5 à 15 personnes
Public :	Tout manager débutant, responsable d'unité opérationnelle, chef de projet, manager de proximité
Formateurs :	Catherine Le Lay , Pierre Belle, Marine Pansu

Chaque manager est responsable des choix stratégiques de son entreprise. Il fixe et contrôle les objectifs individuels et collectifs.

La formation vise à mobiliser l'équipe autour des objectifs, à créer la dynamique et à assurer le soutien nécessaire pour les atteindre. Elle apporte des réponses opérationnelles, par des professionnels.

Elle aide les managers à déployer des choix et attitudes judicieux, pour mettre en place des processus collectifs et individuels de progression.

Objectifs

- Faire des objectifs un véritable outil de pilotage et de management
- Créer les conditions de l'adhésion de l'équipe aux objectifs
- Mobiliser les collaborateurs pour atteindre leurs objectifs
- Capitaliser sur le suivi et le bilan des résultats
- Découvrir et optimiser vos ressources personnelles

Méthode pédagogique

- Éléments sur les fondamentaux du management
- Formation concrète et opérationnelle qui s'appuie sur l'exploitation et le traitement de cas réels
- Conseils personnalisés : mises en situation permettent d'obtenir un débriefing personnalisé de la part de l'animateur
- Un plan d'actions formalisé : chaque participant formalise son plan d'actions et le valide avec le consultant-formateur

FIXER ET ATTEINDRE DES OBJECTIFS

Programme

- **1 – CONCEVOIR LES OBJECTIFS COMME UNE VÉRITABLE OUTIL DE PILOTE ET DE MANAGEMENT**
 - Situer les objectifs dans le système de management de son entreprise et/ou celui de son équipe
 - Le management par objectifs : intérêts et limites
 - Les caractéristiques clés d'un objectif efficace
 - les différentes catégories d'objectifs à fixer à ses collaborateurs

- **2 - CRÉER LES CONDITIONS DE L'ADHÉSION DES COÉQUIPIERS AUX OBJECTIFS**
 - Faire adhérer l'équipe aux objectifs collectifs
 - Les facteurs favorables à la performance collective
 - Communiquer les objectifs en s'assurant que les buts et les enjeux sont compris
 - Les bonnes pratiques pour communiquer un objectif
 - Clarifier ce qui est négociable
 - Établir des références communes avec ses collaborateurs
 - Gérer les changements induits par la fixation d'objectifs

- **3 - ACCOMPAGNER LES COLLABORATEURS DANS L'ATTEINTE DE LEURS OBJECTIFS**
 - Gérer les compétences individuelles et collectives
 - Évaluer la maturité professionnelle des collaborateurs et individualiser les objectifs
 - Tenir compte de la maturité relationnelle de ses collaborateurs dans les entretiens de fixation et de suivi
 - Mettre en place un dispositif de suivi des objectifs pertinent
 - Gérer les démotivations et les dérives d'objectifs

- **4 – CAPITALISER SUR LE SUIVI ET LE BILAN DES RÉSULTATS**
 - Réaliser des bilans jalons et un bilan final efficace
 - Adapter ses feedbacks aux résultats
 - Gérer les réactions négatives aux « feedbacks »