

Passer du faire au faire faire

Prendre toute la mesure de son rôle



Managers, mener vos équipes vers l'excellence !

Techniques issues du Management Participatif

Objectifs

- **Repérer son mode de management** pour capitaliser ses points forts, travailler dans l'action sur ses points de vigilance et développer son leadership.
- **Se positionner face à son équipe**, mieux communiquer avec son équipe pour faire passer ses idées, faire adhérer, fixer des objectifs, motiver, recadrer, ...
- **Organiser son temps et celui de son équipe, déléguer efficacement pour gagner**
- **S'approprier les techniques de management clés, percutantes et efficaces** pour gagner en force et en impact auprès de son équipe.

Public visé :

Nouveaux managers ou managers souhaitant se doter de bons outils de management concrets

Déroulé

- **Atelier Initial « Ice Breaking »** permettant de créer un cadre convivial et propice à l'échange, identifier les attentes de chacun ainsi que les enjeux et les objectifs du stage.
- **Simulations managériales** faisant émerger chez chaque participant ses comportements naturels qui ne fonctionnent pas et permettant de tester dans l'action des comportements alternatifs efficaces.
- **Exercices ciblés et feed-back personnalisés** permettant aux participants de mettre en application **la boîte à outils du Manager**, valider ses acquis, identifier ses points de progression et mettre en place un plan d'actions.
- **Partages d'expériences et analyses de situations vécues des participants**, mise en place de petits groupes de travail à la recherche de solutions adéquates, mise en commun et débriefing.
- **Bilan personnalisé et prise d'engagements par chaque stagiaire (plan**

Méthode

- **Mises en situations réelles et concrètes des cas vécus par les participants** afin de travailler sur les difficultés quotidiennes de leur métier.
- **Mise en place dans l'action des outils managériaux par le biais d'exercices ciblés interactifs.**
- **Feed-back personnalisés** auprès de chaque participant

Outils

- **Méthode de communication** : « Ecoute Active »
- **Fixation d'objectifs** « SMART, CQCOQP »
- **Outils managériaux clés** : « Les étapes d'une délégation réussie », recadrage, gestion des conflits, feed-back, motivation

« La méthode TNA Formations

- ↪ Training livrant des clés de **savoir-faire & savoir-être** en situations managériales.
- ↪ **Nombreuses mises en situations et de partages d'expériences vécues** permettant de travailler en situation sur le quotidien de leur métier.
- ↪ Des retours très **personnalisés** et vite **opérationnels**.
- ↪ **L'intervenant** : Dirigeant d'entreprise, Consultant-formateur expert en développement des potentiels managériaux et accompagnateur de Dirigeants d'entreprise.