



AvenirPro



Juin 2024

Programme de formation

Les fondamentaux du management

Présenté et aministré par
Katia Schreiber

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

OBJECTIF

- ACQUÉRIR LES OUTILS ET LES COMPÉTENCES NÉCESSAIRES POUR MANAGER UNE ÉQUIPE.
- COMPRENDRE LA COMMUNICATION RÉALISER DES ENTRETIENS
- MANAGER UNE ÉQUIPE
- COMPRENDRE LA DYNAMIQUE DE GROUPE

CONTENU PEDAGOGIQUE

- DÉTAIL DU PROGRAMME EN ANNEXE

APTITUDES ET COMPÉTENCES

- DÉVELOPPER SON STYLE DE MANAGEMENT
- ÊTRE À L'ÉCOUTE ET S'ADAPTER
- ÊTRE CAPABLE DE COMPRENDRE ET RÉPONDRE À LA PROBLÉMATIQUE MANAGERIALE
- SAVOIR FIXER UN OBJECTIF

METHODES MOBILISEES

- UTILISATION DE POWER POINT, MINDMAP, PARTICIPATION ET GROUPE DE TRAVAIL, JEUX DE ROLE, MISE EN SITUATION

MODALITES D'EVALUATION -
SANCTION - ACCESSIBILITE

- QCM
- CERTIFICAT DE SUIVI DE FORMATION
- A DISTANCE ou PRESENTIEL

Prérequis: aucun

Durée: 7h à 21h

Dates: A définir

Délai d'accès: 15 JOURS

Lieu de la formation : présentiel intra/distanciel

Modalité : Présentiel/distanciel

Tarif : A PARTIR DE 1050€ ttc

Qualité des formateurs BAC+5 -26 ans expérience professionnelle

Métiers visés : Manager, responsable d'un service, Direction d'un département

ANNEXE 1 DÉTAIL DU PROGRAMME

Les principes de bases :

Qu'est ce que la communication

Qu'est ce que la PNL

Les différents types de communication

Eléments de communication :

- Mieux comprendre un comportement
- Le sens du message
- Le feedback
- les types de reformulation
- comment percevez-vous l'information

Réussir un entretien :

- Comment réussir un entretien
- Comment écouter
- Mener un entretien serein : calibrer, synchroniser, conduire
- Interpréter la position des yeux
- Gestion du stress

Les différents types d'entretien :

- entretien d'embauche
- entretien annuel
- entretien de recadrage

Déterminer un objectif :

- Objectifs stratégiques et opérationnels
- Vérifier que les objectifs sont bien posés
- Les conflits dans le processus de communication
- identifier les causes d'un problème

La gestion de conflit :

- par le prisme de la PNL
- par le prisme de l'analyse transactionnelle
- Protocole de la gestion de conflits

Les leviers de motivation :

- outils à disposition

Conduire le changement :

- calculer la hauteur de marche
- accompagner les résistances aux changement

Différencier les différents types de management :

- connaître son management

Utiliser les outils du manager :

- Pyramide de Maslow
- Cartographie des acteurs
- RACI.....