

FORMATION AU MANAGEMENT

OBJECTIF

Doter chaque participant des outils et techniques de management, leur permettant de piloter leurs équipes et de gérer toutes les situations, des plus anodines aux plus délicates.

DUREE

2 jours.

CONTENU

1 - LES TECHNIQUES DE MISE EN ENERGIE DES COLLABORATEURS.

Technique N°1 : La mise en valeur du travail, des progrès et des résultats vers une VISION COMMUNE.

Principe: L'attention du manager pour l'activité du collaborateur détermine le degré de motivation de celui-ci dans la pratique de son métier (aucun métier n'est par essence motivant). Une Vision commune donnera le cap à atteindre.

- ▶ *Comment développer la motivation de chaque collaborateur dans la pratique de son métier ?*
- ▶ *Comment recentrer son équipe sur des objectifs ambitieux et des performances au quotidien ?*

Technique N°2 : L'entretien de remotivation.

Principe : La motivation « s'use » avec le temps.

- ▶ *Comment maintenir la motivation de chaque collaborateur à un haut niveau ?*
- ▶ *Comment recadrer un vendeur sur son comportement et ses non objectifs ?*

Technique N°3 : Les rituels managériaux.

Principe : La motivation collective nécessite la mise en place de rituels qui inaugurent le début et la fin des temps forts de l'activité.

- ▶ *Quel est mon rôle le matin, à midi et le soir avant mon départ du magasin ?*
- ▶ *Que dois-je faire pour le lancement de la journée, le booster et la fin de journée ?*

Technique N°4 : Les règles du jeu.

Principe : La cohérence et la cohésion de l'entreprise reposent sur la clarté et la précision des règles du jeu du manager.

- ▶ *Comment définir des règles du jeu motivantes et fédératrices dans son commerce, ses challenges, sa communication et sa cohésion d'équipe.*

Technique N°5 : La reprise d'autorité.

Principe : La crédibilité hiérarchique repose sur la capacité du management à sanctionner les hors-jeu de comportement et maintenir la cohésion de l'équipe.

- ▶ *Comment sanctionner les hors-jeu ? Le PAP*
- ▶ *Comment gérer les conflits internes ?*

2- LES TECHNIQUES DE PILOTAGE DES COLLABORATEURS

Technique N°6 : Le traitement de l'erreur, la non vente ou la non performance.

Principe : L'erreur ou la non réalisation d'objectifs peut toujours constituer le point de départ d'une formation, d'une remise en question, d'un entretien, d'un accompagnement individualisé.

- ▶ *Comment utiliser une erreur pour développer les compétences d'un collaborateur ?*
- ▶ *Comment mettre en place les méthodologies ?*

3- LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION :

- ▶ *Quelles sont les bonnes questions qui apportent de l'ACTION ?*
- ▶ *Comment identifier les freins, les obstacles à la communication et à la performance ?*
- ▶ *Comment ne pas rentrer dans la complaisance et la justification ?*
- ▶ *Comment négocier en interne ?*

INFORMATION DIVERS

Tarif sur demande, Délais d'accès 1 mois.

Contact : V. DUPAYAGE : P : 06.24.63.47.90

Accessibilité handicapée.

Formation en présentiel ou distanciel avec contenu power-point, vidéos.

Pas de prérequis, Mise à jour 01/06/2022.

Test d'évaluation individuel en fin de journée avec suivi à 3 mois.

Taux de satisfaction sur 2021 : 4,84/5 selon questionnaire d'évaluation individuel.