

INDUCTION

Conseil et formation

Objectifs opérationnels

- S'affirmer dans son rôle de manager
- Développer une relation de qualité avec ses collaborateurs
- Développer l'enthousiasme
- Déléguer, fixer des objectifs
- Recadrer
- Encourager
- Accompagner les collaborateurs

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Travaux en sous-groupes
- Échanges / Tests
- Jeux de rôles

Mode d'évaluation

Auto-évaluation

Public concerné

Managers

Aucun prérequis

Tarifs

Nous consulter

Accroître les performances de son équipe

S'affirmer dans son rôle de manager

- Comment communiquez-vous, comment communiquent les autres ?
- Les apports de Marston ; une grille de lecture de nos différentes postures dans nos échanges
- Les différents profils de communicants

Développer une relation de qualité avec ses collaborateurs

- Nos freins et nos motivations dans les échanges
- Nos atouts et axes de progrès
- Les comportements efficaces, les erreurs à ne pas commettre
- La flexibilité dans la communication

Développer l'enthousiasme et faire tomber ses freins

- Dépasser les représentations nocives des échecs
- La spirale de la réussite

Déléguer, fixer des objectifs et les faire appliquer

- L'ambition de l'équipe
- Des objectifs déclinés qui ont du sens
- L'entretien d'objectifs

Recadrer

- Les postures responsabilisantes
- L'entretien de recadrage

Encourager

- L'encouragement au cœur de l'apprentissage

Accompagner les collaborateurs

- Démarche
- Les entretiens d'explicitation
- Plan d'action

Mon plan d'action

- Rédaction d'un plan d'action personnel

4 journées

Programme actualisé le 1er janvier 2024

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informer pour anticiper l'organisation nécessaire

Contact: e.lecomte@inductionformation.fr - www.inductionformation.fr

+ 33 6 75 22 77 49