

## Formation 2012

*Manager, c'est permettre à chacun de donner le meilleur de lui-même, et ainsi accroître les performances de l'entreprise. Sans jouer sur son seul pouvoir hiérarchique, le manager commercial doit développer ses capacités à exercer une influence mobilisatrice et positive, améliorer les relations entre les membres de l'équipe, s'affirmer par l'exemplarité et le charisme, être moteur et acteur du changement.*

**Durée :** 3 jour(s)

**Tarif :** 1200,00 € Net / personne

**Tarif Intra :** [Nous contacter](#)

### PUBLIC

Managers désirant développer des relations professionnelles stimulantes et motivantes fondées sur un type de management adapté.

### OBJECTIFS

- Apprendre à trouver le style de management adapté à la situation.
- Accroître sa compétence managériale et la motivation de son équipe.
- Assumer et développer son leadership.
- Favoriser la réussite de son équipe.

### FORMATEUR(S)

#### Isabelle ADAM

- Consultante en Ressources Humaines et organisation
- plus de 15 ans d'expérience
- DESS Psychologie "Formation, emploi, projet organisationnel"

**Coordination pédagogique assurée par Pierre VINOT**

### METHODE ET CONTENU PEDAGOGIQUE

#### 1. Les fondamentaux du management Les qualités indispensables au manager

- Le recul, la hauteur.
- La vision, la créativité.
- Le réalisme.
- Le discernement.

#### Les dix fonctions clés du manager

- Les identifier et les équilibrer.

#### 2. La gestion des évolutions et le pilotage du changement

- Comprendre les résistances et favoriser l'intégration.
- Passer de "passager" à "pilote".

#### 3. Leadership et motivation

##### Les différentes formes d'autorité du manager

- Equilibrer l'usage de ses différents "pouvoirs"
- Evaluer les conséquences d'un pouvoir déséquilibré.
- Travailler les 3 composantes du leadership : l'enthousiasme, la confiance, la sérénité.

#### 4. Les fondamentaux de la motivation

- Déterminer les sources de satisfaction ou d'insatisfaction.
- Le rapport R/C : Rétributions / Contributions.
- Les cercles de la démotivation ou de la motivation.

#### 5. Les modes d'encadrement

##### Les méthodes d'encadrement relatives au niveau d'autonomie du collaborateur.

- Connaître et élargir son "style".
- Définir le cadre situationnel.
- Comment, quand, structurer, mobiliser, associer, responsabiliser.
- La boucle de progrès.

#### 6. Les relations interpersonnelles

##### Comprendre pour être compris.

- Les modes de communication.
- Les "représentations"

## Management et leadership

### Passer à l'écoute active.

#### Créer un état d'esprit favorable

- Favoriser la construction de l'image de soi et des autres.
- Définir ses propres attentes.

## SESSIONS

Contactez nous