

Programme de formation : Parcours Nouveau Manager

Module	INCARNER LA FONCTION DU MANAGER
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre son fonctionnement interne en tant que manager (introspection du manager). • Construire ses cadres d'action pour un management de qualité. • Intégrer sa posture de manager.
Public	<ul style="list-style-type: none"> • Managers ou futurs managers.
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> • Aucun.
Programme	<p>Jour 1 matin</p> <p>Kick Off : Explication du parcours, attentes vis à vis du parcours, instauration du vivre ensemble. Créer l'effet promotion.</p> <p>Vision du rôle de manager</p> <ul style="list-style-type: none"> • Appel : En sous-groupe illustration en photolangage d'un sujet de philosophie. • Apport : Débriefe croisé. Messages clés sur l'incarnation de la fonction. Casquettes Coach-leader-pilote. Présentation du « people profile ». • Ancrage : Chacun dessine le manager qu'il est aujourd'hui et celui qu'il souhaite devenir à l'issue du parcours. Présentation et engagement devant le groupe. <p>Cadres d'action du manager</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apport : Les 3 cadres opérationnel-relationnel-stratégique. Pouvoir personnel-pouvoir de position : Crédibilité-légitimité. • Ancrage : Chacun définit le « why » de son service. <p>Jour 1 après-midi</p> <p>Stratégie et organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apport : Tension-pression. Loi de Pareto : notion d'action à valeur ajoutée. • Ancrage : Réflexion en peer coaching. Suis-je dans mon cœur de métier ? Que dois-je changer. Outil matrice à 3 bandes pour mon activité et mon organisation. <p>Vivre ensemble</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apport : Valeurs, confiance, alignement • Ancrage : Présentation croisée de ses valeurs, explication de comment les vivre en tant que leader, réflexion sur comment les vivre mieux. <p>Jour 2 matin</p> <p>Communication interpersonnelle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Appel : En binômes question sur les freins à la communication. Débriefe des autres binômes qui trouvent des antidotes à ces freins. Méthode post-it. • Apport : Emetteur, récepteur. L'écoute active : S+R+QO. Concentration. • Ancrage : En binôme, construction et divulgation d'un message. Validation en fin de tour de table du niveau de rétention d'information de chaque groupe. <p>Donner du sens</p>

Programme de formation : Parcours Nouveau Manager

	<ul style="list-style-type: none"> • Apport: Donner du sens. Vous-je-nous. Congruence. • Ancrage : En binôme préparation d'une intervention stimulante. <p>Jour 2 après-midi</p> <p>Assertivité</p> <ul style="list-style-type: none"> • Appel : Qu'est ce que je ressens lorsque je dois dire non ? • Apport : Le cocktail de l'assertivité. Savoir dire non. Oser dire-oser faire. Les 3 types de non : ressources, négociation, contrepartie. Les 4 composantes de l'intelligence émotionnelle et les 4 cerveaux. • Ancrage : Mise en situation des cas participants du savoir dire non. <p>Posture face à l'objection</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apport : La cible : Cercle d'influence et de préoccupation. Amorti-contrôle-renvoi • Ancrage : jeu battle de « scud ». <p>Préparation de l'intersession :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Validation de l'avancée dans la réponse aux attentes. • Préparation des plans d'action d'intersession.
Méthode pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> • Méthode interactive / jeux pédagogiques / Learn & Emotion / Cas des participants / Mises en situation.
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluation des acquis avec la présentation du PDA de chaque participant
Durée	<ul style="list-style-type: none"> • 2 jours en présentiels + 1 heure d'accompagnement individuel.