



MGTS.

Conseils

Management, Gestion des Talents et Stratégie

Programme de formation

RÉINVENTEZ VOTRE MANAGEMENT !

Finis les formations toutes faites !

Notre objectif : Capitaliser sur l'expérience de chacun et se focaliser sur les compétences à acquérir.

Objectifs pédagogiques :

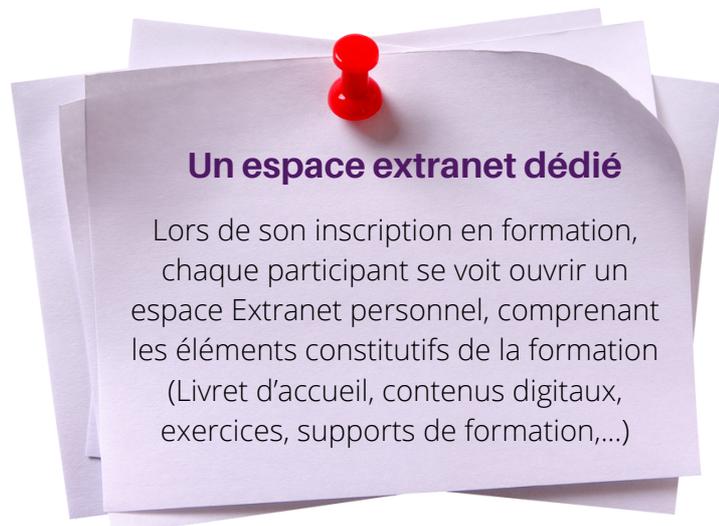
- Comprendre la notion de culture managériale pour être capable de définir celle de son entreprise,
- Adapter son management à chaque situation,
- Communiquer et motiver son équipe,
- Savoir fixer des objectifs pertinents pour sa structure,
- Développer l'esprit d'équipe pour plus de performance.

Compétences visées :

- Etre à l'aise au quotidien dans le management de ses équipes,
- Etre capable de définir un cadre de travail clair et serein dans lequel chaque collaborateur connaît ses missions et ses attendus,
- Etre en mesure de créer et fédérer son équipe pour davantage d'efficacité,
- Pouvoir faire face à des situations managériales complexes et inattendues.

Pré-requis :

Niveau Bac minimum ou connaissances générales en gestion ou solide expérience professionnelle.



Un espace extranet dédié

Lors de son inscription en formation, chaque participant se voit ouvrir un espace Extranet personnel, comprenant les éléments constitutifs de la formation (Livret d'accueil, contenus digitaux, exercices, supports de formation,...)

Public concerné :

- Manager déjà en fonction souhaitant moderniser ses pratiques managériales
- Manager débutant souhaitant acquérir les bons outils dès le début



Le contenu du programme

Jour 1

Sensibiliser aux concepts, méthodes et pratiques du management

- Qu'est-ce que manager une équipe ?
- Les caractéristiques d'un bon manager opérationnel
- Développer les talents internes ? Comment ?
- Les 7 erreurs à éviter.



Éveiller aux notions de responsabilité et de postures managériales

- Qu'attend le personnel de son manager ?
- Qu'est-ce que la culture managériale ?
- Les nouvelles cultures managériales dans les entreprises en croissance,
- Apprendre à manager spécifiquement aux Antilles,
- Savoir reconnaître son style de management, ses atouts et ses limites,
- Orienter en donnant de la vision et du sens au projet collectif.



Découvrir le potentiel inexploité de vos collaborateurs

- Comprendre la personne unique qu'est chaque collaborateur pour comprendre ses motivations,
- Stimuler spécifiquement chaque collaborateur en découvrant ses leviers de motivation,
- Accompagner en identifiant clairement les compétences et en favorisant l'émergence des talents,
- Apprendre à manager par la valeur.

TO DO:

Bilan de la journée :

1. • **Consolidation des acquis**
- 2.
3. • **Plan d'action**
4. **personnel à l'issue**
5. **de cette journée**



Jour 2

INTRODUCTION : Exercice de consolidation des acquis

Apprendre les clefs de la communication individuelle ou collective

- Comprendre les principes de communication pour une communication managériale réussie,
- Construire une communication formelle et informelle avec ses équipes,
- Comprendre le principe de projection et les distorsions dans la communication,
- Maîtriser sa communication verbale et non verbale,
- Apprendre à communiquer en identifiant « les récepteurs » de vos collaborateurs.



Optimiser les temps relationnels avec son équipe

- Mettre en place une stratégie d'information et de communication ajustée,
- Réunions, points individuels...: comment trouver la bonne organisation,
- Les éléments incontournables d'une réunion efficace,



Pour une communication managériale efficace

- Apprendre à conduire les différents types d'entretien (félicitations, recadrage, motivation et réinvestissement dans le travail...),
- Planifier son temps managérial malgré les urgences et contraintes opérationnelles,
- Satisfaire les besoins de lien de l'équipe.

TO DO:

Bilan de la journée :

1. • **Consolidation des acquis**
- 2.
3. • **Plan d'action personnel à l'issue de cette journée**
- 4.
- 5.



Jour 3

INTRODUCTION : Exercice de consolidation des acquis

Ouvrir au pilotage d'une entité opérationnelle

- Conduire le changement en suscitant la cohésion des équipes,
- Organiser et optimiser les ressources, surtout en cas d'absence, pour continuer à accueillir les clients dans les meilleures conditions,
- Piloter, mesurer et développer la performance de son équipe.



Apprendre à bien déléguer pour davantage d'efficacité

- Le principe de subsidiarité,
- L'intérêt décuplé de la délégation,
- Apprendre à déléguer efficacement pour se dégager du temps managérial,
- Les 7 règles pour bien déléguer.



Découvrir le potentiel inexploité de vos collaborateurs

- Comprendre la personne unique qu'est chaque collaborateur pour comprendre ses motivations,
- Stimuler spécifiquement chaque collaborateur en découvrant ses leviers de motivation,
- Accompagner en identifiant clairement les compétences et en favorisant l'émergence des talents,
- Apprendre à manager par la valeur.

TO DO:

Bilan de la formation :

1. • Consolidation des acquis
- 2.
3. • Plan d'action
4. personnel à l'issue
5. de cette formation



Modalités pédagogiques :

Méthode participative constructive à partir du vécu de chaque manager et de son expérience. Chaque participant transposera immédiatement la formation dans sa réalité managériale quotidienne.

Explications appuyées sur des exemples concrets et des concepts éprouvés et pragmatiques.

Mise en application par des exercices adaptés : entretiens de recadrage (ex. : non respect des horaires de travail, ou tenues vestimentaires incorrectes...), élaboration des objectifs pour son équipe.

Étude de cas pour une application opérationnelle : intégration d'une nouvelle recrue, délégation d'un projet ambitieux à un collaborateur, tests de personnalité managériale.

Évaluation de la formation par un synthèse orale post-formation.

Bilan pédagogique et questionnaire d'évaluation de la formation par le stagiaire remis au commanditaire.



Modalités de contrôle des connaissances :

L'acquisition des connaissances par le stagiaire est évaluée tout au long de la formation, par le biais de plusieurs outils d'évaluation :

- Questionnaire au tout début de la formation pour appréhender le niveau de connaissances managériales,
- Échanges et participation orale
- Questionnement direct pendant la formation pour évaluer le degré d'apprentissage au fur et à mesure et questionnaire en fin de formation pour mesurer les acquis lors de la formation.

Identité et profil de l'intervenant

Nathalie JOLY, diplômée de la SKEMA Lille, Ecole Supérieure de Commerce, Business School (classée parmi les 5 meilleures écoles de commerce françaises).

20 ans d'expérience en management d'équipes commerciales, opérationnelles et administratives.

Une passion pour le management positif qui élève les équipes.





Organisation de la formation

Durée de la formation :

3 jours d'une durée de 7 heures consécutifs ou non (21 h)

Taille du groupe :

de 7 à 10 personnes

Lieu de la formation :

Guadeloupe, Martinique, Guyane, France hexagonale, Réunion.

Le + MGTS conseils :

Suite à la formation, quelques mois après le retour en poste, MGTS Conseils interroge le supérieur hiérarchique ou le service des ressources humaines pour mesurer les progrès du manager formé.

Il s'agit d'un gage de qualité pour l'entreprise qui nous confie ses managers, assurant d'un réel suivi des formations dispensées.

Nos anciens stagiaires sont nos meilleurs ambassadeurs !

Ci-dessous le témoignage de David :



"J'ai très bien vécu la formation Réinventez Votre Management. J'en sors enrichi et prêt à mettre en application dès demain toutes les clefs pour réussir et être un meilleur manager."



Nos salles de formation



Des pauses gourmandes sont offertes aux stagiaires, comprenant Viennoiseries, Thé, Café, Chocolat, Cappuccino, Jus de fruits... pour un meilleur confort des stagiaires

MGTS Conseils 27A Jardins de Houelbourg
Boulevard de HOUELBOURG -ZI Jarry 97122 Baie-Mahault
Tél. 0590 80 05 39 - 0690 92 23 99 - contact@mgtsconseils.com

Toutes nos prestations sur
www.mgtsconseils.com