



PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL OU DISTANCIEL

Les fondamentaux du management

PUBLIC VISE	Managers de proximité – Managers opérationnels
PRE REQUIS	Aucun
OBJECTIFS	Identifier les enjeux et missions du manager Savoir utiliser les principaux outils d’animation d’équipe Être capable de communiquer efficacement avec son équipe, sa hiérarchie et ses pairs
DUREE	14 heures sur 2 jours
CONTENU	I – LE MANAGER ET SON EQUIPE <ul style="list-style-type: none">● MANAGER : MISIONS & ENJEUX<ul style="list-style-type: none">- Les enjeux- Les rôles du manager- Les compétences clés & spécificités● LES STYLES DE MANAGEMENT<ul style="list-style-type: none">- Les différents styles- Découvrir son propre style- Efficacité et flexibilité● CARACTERISTIQUES & CONDITIONS DE LA PERFORMANCE COLLECTIVE<ul style="list-style-type: none">- Les 3 stades de développement des équipes (V. Lehnardt – Les responsables porteurs de sens)- L’équipe performante (W. Schutz – Elément Humain)- Les degrés d’autonomie des collaborateurs (K. Symore – Analyse Transactionnelle) II – LES OUTILS D’ANIMATION <ul style="list-style-type: none">● INTEGRER & DEVELOPPER LA COHESION<ul style="list-style-type: none">- L’intégration- La construction d’un climat de confiance propice aux échanges- La régulation● ORIENTER & MOTIVER<ul style="list-style-type: none">- Les objectifs SMART- Les signes de reconnaissance, Feedbacks et Feedforwards- Les réunions collectives- Les challenges● CONTRÔLER, EVALUER, CORRIGER<ul style="list-style-type: none">- Les tableaux de reporting et indicateurs de pilotage- Les entretiens individuels de suivi et d’évaluation- La formation et l’accompagnement III – LA COMMUNICATION EFFICACE <ul style="list-style-type: none">● L’ANALYSE TRANSACTIONNELLE (E. Berne)<ul style="list-style-type: none">- Les états du Moi- L’égogramme- Les différents types de transactions- Les jeux psychologiques - le triangle dramatique de S. Karpman● L’ASSERTIVITE<ul style="list-style-type: none">- Principes- Exemple de technique d’assertivité : D.E.S.C.● QUIZ d’EVALUATION DES ACQUIS● QUESTIONNAIRE DE SATISFACTION A CHAUD
MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES	Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires. Projection d’un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur. Alternance d’apports théoriques et de phases de mise en pratique (autodiagnostic / cas pratiques / simulations). Remise d’un support numérique à l’issue de la formation, synthétisant les apports théoriques de la formation. Les formations à distance sont réalisées selon les modalités de la classe virtuelle.

.../...

INTERVENANT(E)S

Sophie GAUTIER est coach professionnel (coaching individuel – team building – coaching d'organisation) et formatrice.

Elle est diplômée de Grenoble Ecole de Management, certifiée Coach & Team® et certifiée Arc-En-Ciel Disc®. Elle bénéficie de plus de 20 ans d'expérience professionnelle en management, développement commercial et marketing, en agences de communication puis en agence immobilière. Elle est fondatrice et gérante de la société OMYO.

MOYENS TECHNIQUES DES FORMATIONS A DISTANCE

La formation à distance est réalisée intégralement avec l'application ZOOM ou TEAMS. Lors de la convocation l'apprenant reçoit un lien d'accès lui permettant de se connecter aux séances en classes virtuelles ainsi qu'un guide d'utilisation de l'application. Lors de sa première connexion, l'apprenant est invité à se connecter 10 minutes avant le début de la formation pour tester la prise en main de l'application. En cas de difficulté, il peut demander l'assistance du formateur par téléphone dans les 10 minutes qui précèdent le démarrage de la formation, ou bien direct au formateur pendant la session numéro du formateur communiqué dans la convocation. En cas de déconnexion involontaire pendant la session de formation, l'apprenant pourra se reconnecter de façon autonome avec le même lien et joindre le formateur par sms en cas de difficulté.

MODALITES D'EVALUATION

Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation pour les formations en présentiel. Emission des relevés de connexion de l'application ZOOM pour les formations à distance. Feedbacks du formateur et du groupe lors des phases de mise en pratique. Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l'issue de la formation. Questionnaire de satisfaction en fin de formation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation.

SANCTION

Remise d'une attestation individuelle de fin de formation à l'issue de l'action.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Formation : présentielle ou à distance, en intra ou inter-entreprise

Dates, lieu et horaires : selon convention

Tarif : selon devis et/ou tarif en vigueur sur le site <https://omyo.fr>

Nombre de personnes minimum et maximum : 6 à 12 participants maximum

Modalité et délai d'accès : L'accès en formation est conditionné par le versement d'un acompte par l'entreprise. Pour les formations à distance l'apprenant doit avoir à sa disposition un poste de travail informatique (PC ou tablette), doté d'un micro, d'une caméra vidéo et de hauts parleurs ; relié à une connexion internet haut débit (pour une meilleure qualité, il est conseillé une connexion réseau filaire via câble Ethernet, plutôt qu'en Wi-Fi). Inscription minimum 2 mois avant le début de la formation pour les demandes de prise en charge par les organismes financeurs.

Accès aux personnes porteuses de handicaps (nous prévenir au moins 3 semaines avant le début de la session) :

- Accessibilité de la salle de formation aux personnes à mobilité réduite, organisée dans l'entreprise, selon le besoin
- Adaptations possibles en fonction du type de handicap

CONTACTS STAGIAIRES

OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse

Sophie Gautier – sophie.gautier@omyo.fr - 06 63 08 09 40

JOUR 1

Séquence	Durée	Objectifs	Contenu	Méthodes	Matériel
ACCUEIL	0h30	Inclusion – recueil des attentes	Présentation des participants	Binôme et tour de table grand groupe	Cartes Totem
I – LE MANAGER ET SON EQUIPE	0h30	Identifier les enjeux et missions du manager	MANAGER : MISIONS & ENJEUX Les enjeux Les rôles du manager Les compétences clés & spécificités	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
	0h30	Identifier son style de management	LES STYLES DE MANAGEMENT Les différents styles Découvrir son propre style Efficacité et flexibilité	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses Travaux en sous-groupes Debrief	PowerPoint
	1h	Comprendre les leviers de la motivation, de la performance et de l'autonomie de ses collaborateurs	CARACTERISTIQUES & CONDITIONS DE LA PERFORMANCE COLLECTIVE Les 3 stades de développement des équipes (V. Lehnardt – Les responsables porteurs de sens) L'équipe performante (W. Schutz – Elément Humain) Les degrés d'autonomie des collaborateurs (K. Symore – Analyse Transactionnelle)	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
II – LES OUTILS D'ANIMATION	1h	Savoir utiliser les outils d'intégration et de développement de la cohésion	INTEGRER & DEVELOPPER LA COHESION L'intégration La construction d'un climat de confiance propice aux échanges La régulation	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses Travaux en sous-groupes Debrief	PowerPoint La carte d'intégration

JOUR 2

Séquence	Durée	Objectifs	Contenu	Méthodes	Matériel
II – LES OUTILS D’ANIMATION	1h30	Savoir utiliser les outils d’animation individuels et collectifs	ORIENTER & MOTIVER Les objectifs SMART Les signes de reconnaissance, Feedbacks et Feedforwards Les réunions collectives Les challenges	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses Travaux en sous-groupes Debrief	PowerPoint
	1h		CONTRÔLER, EVALUER, CORRIGER Les tableaux de reporting et indicateurs de pilotage Les entretiens individuels de suivi et d’évaluation La formation et l’accompagnement	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses Travaux en sous-groupes Debrief	PowerPoint
III – LA COMMUNICATION EFFICACE	3h	Être capable de communiquer efficacement avec son équipe, sa hiérarchie et ses pairs	L’ANALYSE TRANSACTIONNELLE (E. Berne) Les états du Moi L’égogramme Les différents types de transactions Les jeux psychologiques - le triangle dramatique de S. Karpman	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses Travaux individuels Debrief	PowerPoint Egogramme
	1h10		L’ASSERTIVITE Principes Exemple de technique d’assertivité : D.E.S.C.	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses Jeux de rôles Debrief	PowerPoint
EVALUATION DES ACQUIS THEORIQUE	0h10	Auto-évaluation des acquis	Quiz	En ligne	Ordinateur, tablette ou smartphone
EVALUATION DE LA FORMATION	0h10	Evaluer la satisfaction à chaud du stagiaire	Questionnaire d’évaluation à chaud	Questionnaire	