

# MANAGEMENT 360

## NIVEAU

**Basique**

**DURÉE : 21h**

## PROGRAMME

### Préparation : 7h

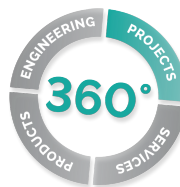
- La journée de préparation des outils de tests permet de recueillir et d'analyser la typologie des profils
- Interviews des stagiaires et choisir au minimum 3 personnes parmi les supérieurs, collègues.
- En recueillant des données objectives et spontanées, ces entretiens – permettent d'évaluer avec précision les axes de développement managériaux et relationnels de chacune.
- Des points précis seront explorés et permettront de cibler les points forts et les points à améliorer :
- Quotient émotionnelle
- Aborder le conflit et le stress,
- Leadership, intelligence intra-personnelle,
- Affirmation de soi, la personnalité et les motivations profondes des managers.
- Prendre en main l'équipe : Prise de contact individuelle : attentes et besoins de chacune.
- Élaborer un test de questionnaire
- Prise de contact collective, animer une réunion de présentation de la formation et du déroulé
- Connaître et développer l'équipe : Faire un diagnostic de l'équipe
- Lancement d'un projet fédérateur pour l'équipe : Edition / Audiovisuel.
- Cette photographie à l'instant T doit permettre au formateur d'élaborer un test de questionnaire, diffuser l'auto-description des compétences managériales et relationnelles, et le test de questionnaire de description croisée et anonyme cadrée par la formatrice
- Faire remplir le Test du questionnaire
- Élaborer la note d'explication et la restitution planifiée

### Accompagnement team building personnalisé des managers : 3h

- La présentation de ces tests de descriptions et auto-descriptions comparées entres elles est une phase d'écoute « être testée par l'équipe ». Cette restitution cadrée par la formatrice doit permettre de découvrir de nouveaux objectifs et unifier des comportements gagnants dans une dynamique de projet d'équipe.

### Coacher ses collaborateurs : 4h

- Clarifier la situation actuelle : Quel constat faisons-nous ?
- Identifier où se trouve notre valeur ajoutée dans nos actions de coaching
- Au quotidien
- Repérer les drivers inconscients et chronophages au management en situation
- Palier aux entraves à la qualité et décider
- Développer des relations plus favorables à une meilleure collaboration
- Appliquer et annoncer la délégation
- Aller dans l'action et l'engagement
- Développer ses propres ressources
- Découvrir de nouveaux schémas mentaux



**1260€ Net de TVA**

### OBJECTIF

Être capable de positionner et comprendre la posture managériale de chacune comme un levier de la stratégie de l'entreprise, de fidélisation client permettant d'entretenir une approche du marché différenciante

### PUBLIC

Personne voulant développer l'énergie et unifier son équipe sur les bases de la communication interpersonnelle

### PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.

### MOYENS ET MÉTHODES

Exercices de simulations sur les entretiens et RDV clé du manager / coach.  
Exercices d'application sur des cas réels identifiés par les participants.  
Grilles d'analyse de diagnostic et feed back d'image sur les styles et profils de management.

### PROFIL DU FORMATEUR

Formateur expert, expérience de 10 ans.

### SUIVI DE L'ACTION

Tests pratiques et théoriques d'acquisition des connaissances tout au long de la formation et évaluation à chaud et à froid.

**Test de niveau afin d'évaluer l'indice de compétences.**

### Objectifs : 2h

- Établir une relation qui favorise la communication
- Échanger des informations claires et précises
- Exprimer ce qui est difficile à dire directement
- Comprendre l'autre
- Améliorer ses relations
- Savoir organiser son message
- Savoir transmettre les informations clés et mettre en valeur les arguments importants

### Développer son potentiel et son impact personnel : 2h

- Accompagner et débriefing en situation
- Proposer des conseils adaptés
- Susciter et encourager l'engagement
- Savoir utiliser sa respiration
- Faire vivre sa voix : débit, articulation, ton, rythme
- Utiliser et maîtriser ses gestes et attitudes pour être plus à l'aise et plus percutant

### Installer et entretenir la relation avec son interlocuteur : 2h

- Capter l'attention
- Intéresser et motiver son interlocuteur
- Maintenir l'intérêt
- Contrôler l'impact du message

### Faire face aux situations difficiles : 1h

- Savoir répondre aux questions délicates ou aux questions pièges
- Savoir répondre aux objections
- Être capable d'improviser