



MANAGEMENT DE PROXIMITÉ

Encadrer, mobiliser et motiver ses équipes au quotidien



PROGRAMME

Accessible en :

Intra-entreprise

Training individuel

- **Pour qui ?** Agents de maîtrise - Chef d'équipe - Manager de proximité
- **Prérequis :** Aucun
- **Profil de l'intervenant :** Consultant Senior et coach , expert en management
- **Durée du programme :** 2 jours soit 14 heures

Objectifs pédagogiques
COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 Prendre conscience de l'impact de sa propre communication
- 2 Mobiliser son équipe autour d'objectifs communs
- 3 Activer les leviers de motivation individuel et collectif
- 4 Initier l'animation de briefings et réunions
- 5 Se positionner en tant qu'intermédiaire
- 6 Optimiser ses relations avec sa hiérarchie

J -15 > Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, difficultés et cas rencontrés

1 | Prendre conscience de l'impact de sa propre communication

- La notion de filtre ou la vision très personnelle de la réalité
- Les obstacles dans la communication
- Les 3 registres de la communication : faits, opinions, sentiments
- L'impact du langage non-verbal

2 | Mobiliser son équipe autour d'objectifs communs

- La définition de "règles du jeu" explicitées et partagées
- La définition d'objectifs acceptables et acceptés
- L'entretien de fixation d'objectif

3 | Activer les leviers de motivation individuel et collectif

- La recherche, la compréhension des besoins et des valeurs du collaborateur
- Le sens à donner à l'action pour atteindre un objectif
- L'écoute de l'autre
- L'entretien de remotivation

4 | Initier l'animation de briefings et réunions

- La préparation en amont
- Les 3 rôles de l'animateur
- Les types de réunions avec leur objectif respectif
- Le suivi d'activité

5 | Se positionner en tant qu'intermédiaire

- Les conditions d'acceptation pour être le relais d'un de ses collaborateurs
- L'attitude à adopter vis à vis du collaborateur et de son N+1

6 | Optimiser ses relations avec sa hiérarchie

- La bonne position
- Le réflexe "force de proposition"
- Le reporting à la Direction

Pendant la formation > mises en situation complétées à partir de vos cas réels

Clôture de la formation :

- Synthèse et points d'ancrage
- Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant la formation : Identifier ses **attentes**, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

En fin de formation : **Auto-évaluer sa progression** sur chaque objectif pédagogique

Après la formation : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste !

VOTRE FORMAT

Intra-entreprise : votre formation s'adapte à vos **enjeux réels**. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent

Training individuel - un **accompagnement personnalisé** à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos problématiques, à votre rythme, en toute confidentialité.

TARIFS

- **Intra entreprise** : 3820 € - 2 jours - 8 participants (frais déplacement non inclus)
- **Training individuel** : 1890 € / 8 h d'accompagnement individuel

Tous nos tarifs sont **NETS** : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA)

INCLUS DANS VOTRE FORMATION :

- **Vos fiches mémos pocket** → l'essentiel des méthodes toujours sur vous !
- **Un Plan d'action personnalisé** → Fil rouge complété durant la formation
- **Un SAV Pédagogique** → 5 échanges mail/participant pendant 6 mois
- **Un Questionnaire préparatoire** → pour mieux vous connaître avant la formation

Nos activités pédagogiques : 4 temps pour ancrer durablement ...

"**DécliC**" : tests, auto-diagnostic pour activer la **prise de conscience**

"**MécaniC**" : exercices **mécaniques** pour **s'approprier** les techniques

"**PratiC**" : des simulations avec un cadre et un objectif définis

"**VéridiC**" : un entraînement **semi-réel** pour faciliter le transfert