MANAGEMENT DE PROXIMITÉ

Encadrer, mobiliser et motiver ses équipes au quotidien

CAPITE CORPUS

2 jours • 14 heures | **3 à 8 participants** | **Intra-entreprise / individuel**

À QUI S'ADRESSE CE PROGRAMME ?

Agents de maîtrise - Chef d'équipe - Manager de proximité

Prérequis : aucun

Intervenant : consultant senior et coach, expert en management

DÉLAI DE MISE EN OEUVRE

Entre 1 et 2 mois à compter de la demande

ACCESSIBILITÉ

Vous êtes en situation de handicap : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement.
Nous contacter.

LES + DE CETTE FORMATION :

- **Expérimenter l'impact de sa communication :** prendre conscience de ce que son attitude produit sur son équipe
- **S'entraîner sur chaque trame :** objectifs, re-motivation, réunion et reporting rejoués en training
- **Agir sur votre propre équipe :** règles du jeu et objectifs construits à partir de votre contexte
- **S'approprier les fondamentaux en 2 jours :** une formation complète pour prendre sa place de manager, entre équipe et hiérarchie

VOTRE FORMAT & VOS TARIFS

Intra-entreprise

Votre formation s'adapte à vos enjeux réels. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent. Vous souhaitez adapter ce programme, n'hésitez pas à nous contacter

3 620 € / 2 jours • 8 participants
Frais de déplacement non inclus

Training individuel

Un accompagnement personnalisé à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos situations, à votre rythme, en toute confidentialité.

1 790 € / 8 heures
4 classes virtuelles de 2 heures en face à face

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

INCLUS DANS VOTRE FORMATION

Des 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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant : identifier ses attentes, remonter ses difficultés, son contexte

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

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

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60 Site : www.capitecorpus.com Email : info@capitecorpus.com

Capite Corpus - Organisme de formation • 45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon
Concepteur et diffuseur exclusif de cette formation • N° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

MANAGEMENT DE PROXIMITÉ

OBJECTIFS ET PROGRAMME

CAPITE CORPUS

NOS ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES : **DécliC** : tests et auto-diagnostics **MécaniC** : exercices d'entraînement **PratiC** : mises en situation avec débriefing **VéridiC :** entraînement sur vos situations réelles

J-7 **Votre formation se prépare dès maintenant :** questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, vos difficultés et les cas rencontrés.

JOUR 1

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

EN PRATIQUE

- Expériences sur les filtres de perception
- Exercices : distinguer faits, opinions et sentiments
- Training : changer de regard sur un collaborateur qui agace

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

EN PRATIQUE

- Training : définir les règles du jeu de son équipe
- Training : fixer des objectifs à l'un de ses collaborateurs
- Training : entretien de fixation d'objectifs

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

EN PRATIQUE

- Exercices : identifier les leviers de motivation d'un collaborateur
- Training : mener un entretien pour comprendre ses attentes
- Training : conduire un entretien de remotivation

JOUR 2

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

EN PRATIQUE

- Training : simulation de réunion, le groupe dans le rôle de l'équipe

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

EN PRATIQUE

- Démo : les pièges du rôle d'intermédiaire
- Training : porter la demande d'un collaborateur auprès de sa hiérarchie

6 | Optimiser ses relations avec sa hiérarchie

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

EN PRATIQUE

- Training : préparer et conduire un entretien de reporting

Clôture de la formation :

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

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60 Site : www.capitecorpus.com Email : info@capitecorpus.com

Capite Corpus - Organisme de formation • 45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon
Concepteur et diffuseur exclusif de cette formation • N° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044