

ANIMER ET MOTIVER SON EQUIPE – NIVEAU 2



Objectifs :

- Mesurer le poids de chaque rôle du manager dans son activité quotidienne
- Intégrer une dimension stratégique dans le pilotage de son équipe
- Accompagner et motiver ses collaborateurs en assurant la stabilité des résultats et une énergie positive de l'équipe

Public visé :

Managers confirmés

Prérequis :

Avoir suivi une formation sur les fondamentaux du Management ou le module "Animer et motiver son équipe - Niveau 1 »

Durée / Rythme :

2 jours / 14h

Méthodes :

- Adaptation de la formation au niveau d'expérience des participants
- Alternance de contenus théoriques et d'exercices pratiques
- Mise en situation, exercices réflexifs, travail de groupe...
- Accès à la plateforme pédagogique LEARNING ZONE

Modalités :

Formation en présentiel ou distanciel ou mixte

Suivi et Evaluation

Contrôle continu (exercices, quizz...) Émargement feuille de présence
Certificat de formation

Tarif Inter :

990€ net de taxes par personne (Min 4 à 10 stagiaires)

Tarif Intra :

Nous consulter (Min 1 à 10 stagiaires)

Délai d'accès :

D'une semaine à 2 mois, selon le type de financement

Contact :

contact@envoll.fr

04 42 92 29 72

Accessibilité :

<https://envoll.fr/qui-sommes-nous/>

Identifier les enjeux et les missions du manager

- Évaluer l'importance des différents rôles et des missions du manager au quotidien
- Connaître son fonctionnement personnel pour interagir, prendre des décisions, planifier le travail et réguler les relations

Intégrer la dimension stratégique du Management

- La vision, l'ADN
- Les Valeurs
- Diffuser la vision stratégique de l'entreprise à son niveau

Motiver et déléguer efficacement

- Les caractéristiques des besoins humains
- Les leviers opérationnels de la motivation
- Déléguer pour motiver
- Mettre en place une délégation efficace et la suivre dans le temps
- Exercices pratiques de délégation opérationnelle

La résolution de problème

- Développer son assertivité
- Gérer les situations critiques et les conflits au sein de l'équipe
- Négocier avec respect et fermeté
- Les leviers pour créer une dynamique d'amélioration continue

Conduire efficacement un entretien annuel d'appréciation

- Enjeux de l'entretien annuel d'appréciation
- La préparation : identifier et anticiper toutes les phases
- Savoir fixer des objectifs SMART en lien avec la performance individuelle et collective
- Conduire l'entretien
- Suivre les objectifs et la réalisation des actions, réaliser des points d'étape

Construire son plan de progrès personnel

- Évaluer sa maturité de manager
- Définir et / ou compléter « Mon plan d'action managérial »