

## Renforcer ses compétences managériales



Responsables de site, de service, cadres de direction, et managers aguerris.

### Objectif(s) pédagogiques :

- Structurer sa pratique du management.
- Maîtriser les outils managériaux.
- Développer sa capacité à communiquer.

### Moyens :

**Pédagogiques :** un questionnaire préalable vous est adressé afin d'analyser vos attentes.  
**Outils spécifiques :** test "styles de management" ; jeux de rôles, simulations vidéo ; groupes de travail favorisant l'intelligence collective.  
**Techniques :** formation réalisée dans l'une de nos salles dédiées, toutes équipées de moyens audio-visuels.  
**Encadrement :** tous les formateurs sont consultants et détiennent également une expérience en entreprise. Ils sont issus d'un 3ème cycle, et sont sélectionnés, formés et supervisés selon un processus qualité interne.



### Lieu :

Marseille/Lyon et en entreprise sur commande.



### Pré-requis

Encadrants souhaitant adapter leurs pratiques à l'évolution de leur environnement.



### Durée

3 jours / 21h  
(2j + 1j)



## DÉROULÉ DE LA FORMATION : 6 étapes

### Missions et enjeux du management

- Connaître les différentes formes de management.
- Appréhender le rôle et les missions du manager. Se situer dans son environnement.
- Reconnaître les qualités et compétences clés.

### Evolution des compétences : les entretiens au service du management

- Définir la notion de compétences (brainstorming).
- Utiliser les outils et techniques d'évaluation.

### Analyse des besoins en compétences et en personnel

- Définir la notion de GPEC et de management par les compétences.
- Clarifier les rôles et fonctions.
- Connaître les conditions de réussite et les prérequis des deux démarches.

### Développement des compétences

- Distinguer les compétences collectives et individuelles.
- Appréhender le processus de développement des compétences.
- Connaître la théorie de l'empowerment.

### Motivation de l'équipe, communication par l'écoute active et gestion des conflits

- Utiliser les leviers de la motivation.
- Entretenir la motivation et prévenir la démotivation.
- Pratiquer l'écoute active : concepts et techniques. Identifier les clés pour comprendre le conflit et le qualifier.
- Percevoir l'écoute active comme facteur de résolution de conflits.

### Gestion de l'activité et délégation

Utiliser la délégation comme outil de développement des compétences, de gestion du temps, de responsabilisation et de motivation.

### Suivi / Evaluation :

- À la fin de la session : un débriefing oral d'évaluation des participants et du formateur : une fiche d'évaluation remplie par les participants.
- Une attestation de formation est remise au stagiaire à l'issue de la session.
- Dans le temps : formateur disponible par mail et/ou téléphone. Reprise de contact à 3 ou 6 mois par le biais d'une fiche d'évaluation.



### Un consultant à votre écoute

Marseille **04 96 10 04 10 / marseille@fraissinetetassocies.fr**

Lyon **04 37 48 08 83 / lyon@fraissinetetassocies.fr**