

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM

75008 PARIS

E-mail : comefo@orange.fr

Tel : 06.08.66.11.06



Version 2 du 15/11/2023

Management d'équipe : expérimenter les bonnes pratiques – (2 j)

Durée : 14heures (2 jours)

Profils des apprenants

- Tout public

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

Modalités d'inscription : Par mail ou via le site internet

Délai d'accès : 1 mois maximum à compter de la signature de la convention de formation

Accessibilités aux PSH et PMR : Les salles de formation n'appartiennent pas à CMF qui loue une salle conforme aux normes ERP ou qui intervient en intra chez le client.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présentéisme

Taux de satisfaction stagiaire

Taux d'accomplissement

Objectifs pédagogiques

- Identifier le style de management adapté à son équipe
- Comprendre les leviers de motivation de l'équipe
- Accompagner l'équipe dans les actes de management quotidiens
- Encourager et rendre son équipe performante et soudée

Contenu de la formation

1) Cerner ses missions et son rôle de manager d'équipe

- Animer une organisation
- Coordonner le travail et réduire les dysfonctionnements
- Développer les compétences de son équipe
- Fixer des objectifs individuels et collectifs
- Définir les rôles de chacun, les réguler

2) Pratiquer un management motivant

- Identifier et utiliser les leviers de motivation
- Pratiquer les systèmes de reconnaissance

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM

75008 PARIS

E-mail : comefo@orange.fr

Tel : 06.08.66.11.06



Version 2 du 15/11/2023

3) S'entraîner à communiquer en manager d'équipe

- Déléguer une tâche
- Animer un brief quotidien
- Donner un feedback
- Recadrer en face-à-face
- Conduire l'entretien individuel d'évaluation

4) Se préparer à l'animation d'équipe

- Trouver le bon positionnement par rapport à son équipe
- Comment communiquer avec chaque collaborateur
- S'adapter aux canaux de communication de ses collaborateurs
- Identifier les compétences et les axes d'amélioration

5) Perfectionner sa conduite de réunion

- Mettre en place les conditions d'une réunion réussie
- S'aguerir à la préparation et à l'animation de la réunion
- Tenir son rôle d'animateur et de modérateur des échanges
- Énoncer le plan et les points de suivi

6) Renforcer la cohésion d'équipe

- Communiquer avec tact, diplomatie et assertivité
- Développer l'écoute active
- Gérer positivement les objections
- Accompagner la résolution de conflits sans stress
- Utiliser les techniques de gestion du stress

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Responsable formation : Pierre GARBES

Mobile : 06.08.66.11.06

E-mail : comefo@orange.fr

Intervenant / Formateur : Pierre GARBES formateur consultant certifié (Niveau 6 RNCP). Médiateur professionnel certifié, spécialiste du comportement des personnes. Accompagnement de tous les professionnels dans une nouvelle approche comportementale, relationnelle, managériale.

Référent Handicap : Pierre GARBES

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM

75008 PARIS

E-mail : comefo@orange.fr

Tel : 06.08.66.11.06



Version 2 du 15/11/2023

Moyens pédagogiques et techniques

- Les résultats issus du questionnaire (proposé en amont de la formation pour orientation du process de formation)
- Le recueil correspondant au cours proposé pendant les 2 jours de formation
- Papier et stylo

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

L'ensemble du cursus de formation est jalonné de jeux de rôles, de mises en situations et fait appel à l'interactivité permanente avec les apprenants. Cette approche revêt une valeur ajoutée à l'appropriation des supports et concepts pédagogiques proposés.

- Les tests, jeux et quizz permettent une approche expérientielle et unique dans le processus de compréhension et d'appropriation.
- La projection d'un support visuel est un complément pédagogique qui, diffusé ponctuellement, délivre toute sa valeur auprès des apprenants.

Prix :

- A partir de **700 €¹**
- Sur Devis en Intra

¹ Tarif standard, prix définitif à définir en fonction du besoin client et des adaptations nécessaires