

MANAG'ACTOR : Révéler le manager qui est en vous

Objectifs de la formation MANAG'ACTOR :

- Prendre conscience de la complexité et de la difficulté de votre tâche : être manager
- Identifier vos atouts et vos failles comme manager
- Optimiser vos relations interpersonnelles
- Adapter vos comportements dans votre management hiérarchique ou transverse pour susciter l'adhésion de vos interlocuteurs en toutes circonstances

Population concernée : Dirigeants, Directeurs de départements, Responsables de Services, Chefs d'équipe

Programme de la formation MANAG'ACTOR :

- 1) Prendre conscience de la complexité et de la difficulté de votre tâche : être manager
 - a) Appréhender ce qu'est le management : une science de l'imprévisible nature humaine
 - b) Identifier les 3 leviers qui interfèrent dans la réussite ou non de votre mission
 - c) Trouver la bonne distance entre la personne que l'on est et le personnage que l'on 'joue'
 - d) Comprendre que les anciennes règles ne fonctionnent plus dans les relations interpersonnelles et dans le style de management à adopter face à vos interlocuteurs
 - e) Concevoir que les rafistolages de dernières minutes ne tiennent pas face à la diversité des situations rencontrées
- 2) Identifier vos atouts et vos failles comme manager
 - a) Repérer votre profil en couleurs et en valeurs
 - b) Identifier les facteurs à risque dans votre profil : les trop et/ou les trop peu
 - c) Concevoir votre plan de progrès en acceptant vos limites
- 3) Optimiser les relations interpersonnelles
 - a) Repérer les couleurs de vos hiérarchiques, collègues et collaborateurs autour de vous
 - b) Comprendre les attentes de chaque profil dans les relations interpersonnelles
 - c) Gagner en flexibilité tout en conservant votre personnalité de façon à adapter votre communication aux profils de vos interlocuteurs
- 4) Adapter vos comportements dans votre management hiérarchique ou transverse pour susciter l'adhésion de vos interlocuteurs en toutes circonstances
 - a) Bien vivre chaque situation de management hiérarchique ou transverse
 - b) Adopter les bons comportements dans chaque situation de management vécue
 - c) Mieux manager vos relations hiérarchiques et/ou transverses au quotidien pour éviter d'en voir de toutes les couleurs

Durée : 3 jours : 1+ 2 et un entretien individuel entre les 2 séquences pédagogiques

PILOT'ACTOR : Appliquer les grands principes de management

Objectifs de la formation PILOT'ACTOR :

- Être pleinement conscient de vos devoirs et de votre rôle dans la quête de performance
- Agir sur les 3 leviers de la performance pour atteindre les objectifs fixés
- Prendre en considération l'hétérogénéité des profils pour manager la diversité et renforcer le jeu collectif
- Respecter au quotidien les grands principes de management pour animer et motiver tous vos collaborateurs

Population concernée : Dirigeants, Directeurs /département, Responsables/Services, Chefs d'équipe

Programme de la formation PILOT'ACTOR :

- 1) Être pleinement conscient de vos devoirs et de votre rôle dans la quête de performance
 - a) Mieux appréhender votre rôle au sein de l'organisation,
 - b) Cerner l'étendue de vos missions et de vos tâches,
 - c) Identifier les postures qui vous incombent
 - d) Trouver le bon équilibre entre devoirs et droits
- 2) Agir sur les 3 leviers de la performance pour atteindre les objectifs fixés
 - a) Décliner la loi de la performance pour votre environnement
 - b) Agir sur les leviers de la performance sociale : l'environnement, le collectif, l'individu
- 3) Prendre en considération l'hétérogénéité des profils pour manager la diversité et renforcer le jeu collectif
 - a) Manager la diversité
 - b) Renforcer le jeu collectif
- 4) Respecter au quotidien les grands principes de management pour animer et motiver tous vos collaborateurs
 - a) Donner une vision et du sens en fixant un CAP, en clarifiant les objectifs et en élaborant le plan d'actions pour les atteindre
 - b) Identifier les atouts et failles du capital humain disponible au regard des objectifs à atteindre, optimiser le recrutement interne et externe et la délégation
 - c) Être vous-même un bon vecteur de communication en faisant en sorte que l'information utile à la tenue du poste occupé par chacun circule correctement autour de vous
 - d) Utiliser tous les leviers motivationnels à votre disposition de façon à générer collectivement plus de performance et favoriser l'engagement de chacun
 - e) Fédérer vos collaborateurs par votre éthique et vos valeurs, moraliser les règles du jeu au sein de votre collectif, prendre conscience de vos actes manqués et de leurs conséquences sur la motivation collective ou sur l'engagement de tous
 - f) Évaluer la performance mais aussi les efforts à travers de bons indicateurs de mesure
 - g) Permettre à chacun d'avoir les compétences requises pour tenir le poste occupé
 - h) Sanctionner de façon juste et équitable la non performance et les hors-jeux comportementaux, valoriser la performance et l'engagement,

Durée : 3 jours

Remarque : les 8 principes de management peuvent être déclinés séparément et faire l'objet de formations spécifiques : exemple : conduite de projet, conduite du changement, délégation, motivation...

FEDER'ACTOR : Fédérer vos collaborateurs lors de chacun des moments clefs de votre management**Objectifs de la formation FEDER'ACTOR :**

- Mener avec efficacité vos entretiens de pilotage et/ou d'appréciation
- Favoriser l'engagement de vos collaborateurs lors d'un entretien de cadrage ou d'exclusion
- Rendre vos réunions plus productives et plus impactantes pour tous les participants
- Adapter vos accompagnements terrain au niveau d'autonomie de vos collaborateurs

Population concernée : Dirigeants, Directeurs/département, Responsables/Services, Chefs d'équipe

Programme de la formation FEDER'ACTOR :

- 1) Mener avec efficacité vos entretiens de pilotage et/ou d'appréciation : annuels/ professionnels
 - a) Respecter les 4 étapes clés pour en faire un acte fort de management
 - b) Profiter de ce moment essentiel entre un manager et son collaborateur pour susciter l'échange et favoriser la remise en cause à tous niveaux
 - c) Faire de ces entretiens un acte fort de fidélisation en gérant les situations de frustration et/ou de blocage
- 2) Favoriser l'engagement de vos collaborateurs lors d'un entretien de cadrage ou d'exclusion
 - a) Respecter les 4 étapes clés d'un entretien de cadrage
 - b) Appliquer DESC pour favoriser l'esprit du jeu et remobiliser un collaborateur lors d'un entretien de cadrage
 - c) Appliquer APRI pour exclure un collaborateur qui fait preuve de mauvaise volonté
- 3) Rendre vos réunions plus productives et plus impactantes pour tous les participants
 - a) Préparer avec soin vos réunions
 - b) Animer vos réunions de façon dynamique
 - c) Tirer le meilleur parti de tous les participants
 - d) Faire face avec aisance aux situations difficiles en réunion : apartés, imprévus...
 - e) Conclure et suivre le plan d'action défini à l'issue de chaque réunion
- 4) Adapter vos accompagnements terrain au niveau d'autonomie de vos collaborateurs
 - a) Rendre plus opportunes la préparation de vos accompagnements
 - b) Rendre plus mobilisateurs vos accompagnements en utilisant le panel des 3 types d'accompagnement à bon escient
 - c) Réussir vos débriefings et fixer la mise en œuvre du plan de progrès envisagé

Durée : 2 + 2 + 1 jour

Remarque : les temps forts du management peuvent être déclinés séparément et faire l'objet d'une formation spécifique : ex : conduite des entretiens de pilotage, entretiens de cadrage, entretiens d'évaluation et entretien professionnel, conduite de réunion, accompagnement

LEADER'ACTOR : Appliquer l'Art de la Guerre initié par Sun TSU pour asseoir votre leadership

Objectifs de la formation LEADER'ACTOR :

- Comprendre les enjeux pour soi et les risques en cas de comportements inefficaces
- Renforcer votre capital 'confiance en vous'
- Gagner en assertivité
- Repenser totalement votre management et être le manager 3.0 attendu par tous

Population concernée : Dirigeants, Directeurs de département, Responsables de Services, Chefs d'équipe

Programme de la formation LEADER'ACTOR :

Traduire les 13 principes initiés par Sun TSU pour repenser totalement votre style de management et votre mode de communication et être le manager 3.0 attendu par l'ensemble de vos interlocuteurs internes et externes

- Article 01 : De l'évaluation (ou l'importance de l'analyse préalable)
- Article 02 : De l'engagement (ou la conduite de la guerre entre défense et attaque)
- Article 03 : Des propositions de la victoire et de la défaite (ou l'art de mener à bien une stratégie offensive)
- Article 04 : De la mesure dans la disposition des moyens (ou l'utilisation des choix tactiques pour gagner la guerre)
- Article 05 : De la contenance (ou l'utilisation en parallèle des 2 méthodes d'attaque : la méthode directe pour l'initiation au combat et la méthode indirecte pour assurer la victoire et les cinq manières d'obtenir la victoire)
- Article 06 : Du vide et du plein (ou l'art d'utiliser à bon escient son expertise du terrain pour choisir le bon endroit pour mener la bataille et jouer de ses atouts en variant le jeu)
- Article 07 : De l'affrontement direct et indirect (ou faire les bons choix pour mettre l'armée en état de marche et effectuer ses manœuvres)
- Article 08 : Des 9 changements (ou identifier les grands principes à respecter pour mobiliser ses hommes, les conduire à la victoire ou quand la réflexion sur les avantages et sur les inconvénients précède l'action)
- Article 09 : De la distribution des moyens (ou les comportements à adopter et ce qu'il ne faut pas faire lorsque l'armée est en marche)
- Article 10 : De la topologie (ou les sources d'échecs possibles liées à l'absence de l'avantage « terrain »)
- Article 11 : Des 9 sortes de terrain (ou adopter les bons réflexes selon le terrain de jeu sur lequel on se trouve : du plus facile au plus exposé)
- Article 12 : De l'art d'attaquer par le feu (ou les 5 manières d'utiliser le feu pour favoriser ses attaques et l'eau pour gagner en puissance)
- Article 13 : De la concorde et de la discorde (ou l'art de bien utiliser ses espions pour favoriser chez l'ennemi la discorde et gagner ainsi sans combattre)

Durée : 2 jours