

Gérer une équipe

Mobilisation, coordination, cohésion

Code web : 6GZE0 | **Durée :** 2 jours (16 h en présentiel) | **Prix :** 1290.00 € HT (1548.00 € TTC)
Durée (à distance) : 2 jours (14 h)

→ PUBLIC

Dirigeants, Managers, Responsable d'équipe.

→ PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

→ OBJECTIFS

- ▷ Se positionner clairement face à l'équipe.
- ▷ Adapter sa communication et sa posture en fonction des situations.
- ▷ Motiver et favoriser l'efficacité individuelle et collective.
- ▷ Assumer son rôle même dans les situations difficiles.

■ PROGRAMME

Adopter la bonne posture

- Affirmer son style managérial et créer la confiance : de l'autorité de compétence à l'exemplarité.
- Équilibrer sa relation d'autorité entre la proximité (nécessaire) et la distance (indispensable).
- Différencier sa posture en fonction du profil de ses collaborateurs et de la situation : études de cas pratiques.
- Stimuler ses collaborateurs : écoute empathique, signaux de reconnaissance, renforcement positif.

Communiquer et motiver

- Communiquer de façon positive : présenter les consignes désagréables avec pédagogie, faire accepter des changements de procédures.
- Réussir ses réunions : se positionner, informer, persuader, établir des plans d'action.
- Agir sur la motivation collective : redonner du sens, contrer l'épuisement émotionnel.
- Agir sur la motivation individuelle : l'entretien de remotivation, la gestion de l'équilibre entre vie privée et vie professionnelle.

Gérer le temps individuel et collectif

- Prioriser pour privilégier le cœur de métier et les tâches à haute valeur ajoutée.
- Limiter les sollicitations et préserver l'attention : time boxing, batching, deep work.
- Prévoir l'imprévisible pour mieux gérer les urgences du quotidien.
- Mettre en place un plan d'action concret pour gagner en efficacité et en sérénité.

S'imposer quand c'est nécessaire

- Recadrer un collaborateur : gérer l'indiscipline, le non-respect des consignes ou des règles, les comportements inadéquats.
- Faire face à la résistance dissimulée, à la mauvaise foi, à l'inertie.
- Gérer les situations d'opposition plus franche : provocations, refus de tâche, agressivité active.
- Annoncer et assumer des décisions difficiles ou impopulaires avec assertivité.

Positionnement : Un test de positionnement sera envoyé aux participants en amont de la formation.

Tour de table pour recueillir les attentes des participants.

Moyens pédagogiques : Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis : Réalisée en fin de formation par un questionnaire.

Sanction de la formation : Attestation de fin de formation