

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de manager et de motiver ses collaborateurs grâce à la mise en place d'une communication adaptée.
Décloisonner la communication pour détruire les silos de rétention, mettre en place un modèle de communication qui sollicite l'intelligence collaborative chez chaque collaborateur, autant de thèmes abordés dans cette formation.

Objectifs pédagogiques

- Acquérir les fondamentaux du management
- Comprendre sa posture et ses rôles: avec son N+1, ses pairs et ses collaborateurs
- Accompagner les démarches de progrès individuels en pratiquant les outils de l'approche coaching et du management positif : écoute généreuse, questionnement et reformulations valorisantes, encouragements, modélisation des bonnes pratiques, développement des qualités du collaborateur.
- Découvrir des méthodes de management positif pour mobiliser les équipes autour de challenges ambitieux.
- Établir une feuille de route simple et efficace du management au quotidien
- Professionnaliser sa prise de parole pour mieux entraîner et embarquer.
- Développer sa capacité à embarquer les autres et les inciter à mener les transformations jusqu'au bout.

Programme

- **Aborder mon rôle de manager**
 - o Le cadre d'action du manager et les origines de son pouvoir
 - o Les trois casquettes du manager
 - o La prise de fonction : poser le cadre du management
 - o Le fonctionnement d'une équipe et les conditions
 - o Gérer les rythmes et structurer son management
- **Développer les compétences du manager-organisateur**
 - o La fixation d'objectifs et l'évaluation de la performance
 - o Les critères de formulation de la performance
 - o La fixation d'un objectif comportemental
 - o La délégation (principes pour déléguer et plan de délégation)
 - o Les 3 niveaux d'objectifs, ou encore comment enrichir la mission du collaborateur
- **Devenir un manager-porteur de sens et fédérateur**
 - o Les quatre sens du mot "sens"
 - o Donner du sens à sa pratique managériale
 - o Les principes de la motivation
 - o Reconnaître et féliciter pour amener ses collaborateurs vers l'autonomie
 - o Donner du feedback
 - o Création d'un esprit d'équipe, niveaux de maturité de l'équipe, être efficace ensemble.
 - o Définir un pacte managériale engageant

Public

- Responsables de magasin
- Managers

Durée

28 heures

Pré-requis

Aucun pré-requis

Tarif

1 260 € HT / personne

Lieu

CEFCA
Zone de la Ponte
57525 TALANGE

Date

Sur demande et ouverture du stage
en fonction du nombre d'inscriptions

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de manager et de motiver ses collaborateurs grâce à la mise en place d'une communication adaptée.
Décloisonner la communication pour détruire les silos de rétention, mettre en place un modèle de communication qui sollicite l'intelligence collaborative chez chaque collaborateur, autant de thèmes abordés dans cette formation.

Public
- Responsables de magasin - Managers
Durée
28 heures
Pré-requis
Aucun pré-requis
Tarif
1 260 € HT / personne
Lieu
CEFCA Zone de la Ponte 57525 TALANGE
Date
Sur demande et ouverture du stage en fonction du nombre d'inscriptions

- **Affirmation de son leadership et adaptation selon les situations remontées**
 - o Maîtriser ses émotions et faire face à celles des autres
 - o Créer une relation de confiance solide et durable
 - o Développer une attitude assertive en toute situation
 - o Différence entre exigence et autorité
 - o Les outils de la communication constructifs
 - o L'art de l'écoute active et du questionnement
 - o Les situations difficiles, les situations conflictuelles et comment pour les résoudre
- **Pilotage de la dynamique d'équipe pour faire progresser ses collaborateurs**
 - o Impliquer et mettre en mouvement ses collaborateurs
 - o Les trois dimensions d'une communication efficace
 - o Développer la créativité, la prise d'initiatives et l'autonomie
 - o Maîtriser sa communication
 - o Savoir (re)mobiliser ses collaborateurs sur un objectif
 - o La régulation et le recadrage: savoir recadrer positivement
 - o La gestion de l'erreur, de la dérive et de la faute
- **Reconnaître et valoriser ses collaborateurs**
 - o Responsabiliser ses collaborateurs en fixant des objectifs attirants qui mettent en tension positive
 - o Apprécier et utiliser les différences de chacun comme autant de richesses
 - o Créer des boucles de réussites
 - o Inspirer le dépassement et définir des plans de progress individuels
 - o Evaluer et suivre les indicateurs de progrès dans le temps
 - o Savoir recentrer sur les résultats

Organisme de formation

Centre Européen de Formation
de la Cuisine et de l'Ameublement
CEFCA

Déclaration d'activité formation

N° 44570403657

En savoir +

+33 (0)3 56 54 03 69
formation@cefca.fr

Moyens pédagogiques et techniques

- Salle dédiée à la formation, équipée de postes informatiques individuels
- Documents et supports de formation projetés
- Apports théoriques et techniques
- Échanges, analyses et mises en pratique
- Étude de cas concrets
- Mise à disposition des documents supports à la suite de la formation

Formateurs

Intervenants expérimentés, ayant occupé des fonctions variées dans le secteur de l'ameublement (direction commerciale, animation de secteur, direction et vente en magasin), tant dans des réseaux de distribution qu'au sein de fabricants et fournisseurs de mobilier.

Dispositif d'information et de positionnement des stagiaires

- Un programme détaillé, une convocation et une convention de formation sont remis pour chaque futur stagiaire
- Une page extranet personnelle dédiée à la session de formation est accessible en permanence
- Un questionnaire est transmis et complété en amont par chaque stagiaire, pour identifier son parcours passé, définir son objectif, positionner ses attentes afin de personnaliser et d'individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur.

Dispositif d'évaluation et de suivi des résultats de la formation

- Questionnaire de positionnement avant l'entrée en formation
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Évaluation de la formation «à chaud», puis «à froid» (dans les 2 mois), après mise en application des acquis
- Questionnaire pour le manager «à froid» (dans les 2 mois)
- Feuille de présence
- Délivrance d'une attestation individuelle de formation