ANIMER ET MOTIVER SON EQUIPE

KFMGC-007

MARKETING GESTION COMMERCIALE

CONTENU PEDAGOGIQUE

Le manager face à lui-même
Développer un esprit de gagnant (pensée positive, être convaincu pour convaincre),
Se préparer à faire face au défi,
Gérer ses émotions, son stress,
Gérer son temps,
Repérer et identifier ses valeurs personnelles
Mieux se comprendre, préalable à décoder l'autre
Faire son marketing personnel.

Savoir écouter pour communiquer
Pratiquer l'écoute active
Déceler les pistes de progrès,
Organiser sa pensée pour une communication efficace.

Motiver son équipe
Développer un contexte favorable de travail (gagnant-gagnant, participatif)
Définir les règles du jeu,
Déterminer le profil des membres de l'équipe,
Utiliser les facteurs de motivations pour impliquer les membres de l'équipe,
Mener des entretiens efficaces : Entretien individuel, réunion d'équipe
Accompagner la progression collective et individuelle au travers de l'animation et de la formation
Organiser et contrôler le travail de son équipe.

Mettre en place une délégation efficace
Définir les objectifs de la délégation,
Déterminer les compétences que devra maitriser le collaborateur
Savoir communiquer et impliquer le collaborateur,
Mettre en place les conditions de motivation,
Négocier les moyens de réalisation de la délégation

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Faire le point sur ses aptitudes de manager, mettre en place un contexte favorable à la collaboration, mettre en place les conditions favorables de motivation et d'implication des collaborateurs. Accompagner la prise de responsabilité et le développement des compétences.

METHODE PEDAGOGIQUE

Support de cours, diaporama via vidéoprojecteur, Jeux de rôle et étude de cas

PUBLIC

PRE-REQUIS

CODE CPF

DUREE

21 heures

KARUCOM FORMATION