





# Management d'équipe

Encadrer une équipe n'est jamais une évidence... Il faut pour le manager appréhender son positionnement et maîtriser sa communication.

Plus nous avons la conscience de nos comportements, plus nous pouvons agir dessus et intervenir de façon constructive dans le processus... Cette formation courte permet de faire ce point sur ses propres comportements et son mode de communication.

## OBJECTIFS

-  Identifier son style de management et le degré de motivation de l'équipe
-  Optimiser les relations internes (analyse des dysfonctionnements, ajustements, valorisation des compétences et dynamisation des potentiels)

## PROGRAMME

### LES STYLES DE MANAGEMENT

#### ➤ Degré de l'autonomie

Pour déterminer le style de management à adopter, nous porterons notre attention sur le degré d'autonomie dont va faire preuve, dans telle circonstance, tel collaborateur ou tel groupe.

Cette autonomie comporte deux éléments

- L'un est le savoir et le savoir-faire par rapport à telle tâche,
- L'autre le savoir être, la motivation à accepter la responsabilité pour cette même tâche.

#### ➤ Modes de management

On distingue 4 modes :

- mode directif : comportement organisationnel fort ; comportement relationnel faible.
- mode persuasif : comportement organisationnel fort ; comportement relationnel fort.
- mode participatif : comportement organisationnel faible ; comportement relationnel fort.
- mode délégué : comportement organisationnel faible ; comportement relationnel faible.

#### ➤ Evaluation de son style de management

### L'IMPORTANCE DE LA MOTIVATION

#### ➤ La théorie de Maslow

- Il est nécessaire de promouvoir un management permettant à l'individu
- d'appartenir réellement à un groupe de travail,
- d'y être reconnu
- de se réaliser personnellement.

#### ➤ La théorie d'Herzberg

- Seuls les « facteurs valorisants » sont susceptibles de créer une satisfaction durable
- Les 7 préconisations de Herzberg

### OUTILS DE COMMUNICATION ET DE REGULATION

#### ➤ Quel communicant êtes-vous ?

- Présentation de concepts et de grilles de réflexion comportementales.
- Auto-évaluation : Comment votre personnalité influence t elle les résultats des transactions ?
- Maîtriser ses réactions instinctives et corriger ses défauts
- Avoir des points de repère pour se critiquer de manière constructive

#### ➤ Présentation d'outils facilitateurs et d'exercices de communication

L'objet de ces outils est

- Etendre ses capacités d'écoute. La technique d'écoute s'applique plus spécialement quand le problème appartient à l'autre, quand l'interlocuteur manifeste une non acceptation. *Présentation des différents « Niveaux d'Ecoute » de Thomas Sweifel.*
- Parler pour produire des résultats : les techniques d'expression s'applique plus particulièrement quand le problème nous appartient, lorsque nous ressentons des émotions négatives, désagréables et que le comportement de l'autre est vécu comme inacceptable. *Présentation d'un modèle d'affirmation de soi : le modèle « DESC ».*
- Créer une nouvelle manière de communiquer.

## DUREE

2 jours

## PUBLIC

Managers,  
futurs managers  
Comité de Direction,

et toutes autres formes  
d'équipe / groupe  
de personnes  
travaillant ensemble

## Pré REQUIS

Aucun

## EVALUATION

Auto-évaluation de  
positionnement par entretien  
ou questionnaire.  
Auto-évaluation des acquis de  
la formation par questionnaire  
amenant à une réflexion sur  
un plan d'actions.

## PEDAGOGIE

Outils de l'analyse  
transactionnelle.  
Analyse de son  
positionnement de vie  
et de sa communication.

## INTERVENANTS

Selon le thème de la  
formation, CQFD sélectionne  
un pédagogue possédant  
une expérience significative,  
une maîtrise opérationnelle  
et un profil particulier :  
sophrologue, psychologue,  
neuropsychologue, ergonome,  
ergothérapeute,  
senior manager,  
chef de cuisine, gouvernante,  
journaliste, animateur,  
ex-policier, etc...

## TARIFS

Inter-entreprises à Paris  
Intra-muros en France entière  
cliquez ici pour consulter  
sur notre site internet  
le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

