

CATALOGUE DE FORM' ACTIONS

MANAGEMENT & RELATIONS HUMAINES

Réseau IMPULSION CONSULTING

France - Belgique - Luxembourg



100 % approuvé méthode EXILLANCE

Exigence & Bienveillance au travail

basé sur l'approche relationnelle
exclusive de Géométrie Comportementale

www.impulsionconsulting.com



PREAMBULE

Bien choisir une formation n'est pas toujours chose facile. Désireux de vous faciliter la tâche, ce catalogue a été conçu à l'image des form'actions qu'il présente, de manière très opérationnelle. Réparties en cinq catégories identifiables par une couleur spécifique, les formations présentées indiquent les objectifs, le public concerné et la durée. Elles peuvent être choisies de manière unitaire ou être assemblées entre elles pour réaliser un parcours personnalisé.

Ces formations ont pour caractéristiques d'être :

INNOVANTES

Des vidéos de démonstration 100% réalistes sont utilisées, afin de visualiser les pratiques à privilégier et celles à éviter.

OPERATIONNELLES

Les contenus ont été élaborés par des praticiens du management sur la base de leurs expériences professionnelles. Ils reflètent la vraie vie du manager dans son quotidien professionnel.

INTERACTIVES

Les participants sont acteurs. Leurs attentes individuelles sont recueillies et prises en compte. Ils sont sollicités tout au long de la formation que ce soit via des ateliers, des mises en pratique, des témoignages, des commentaires,...

LEGITIMES

Les contenus sont enrichis de principes recueillis auprès de managers en réussite.

ACTUELLES

Des mises à jour sont effectuées une à deux fois par an en fonction de l'actualité, des nouvelles études disponibles et des expériences vécues ou partagées.

EXCLUSIVES

Les techniques managériales transmises font l'objet d'un copyright qui en garantit l'exclusivité.

DURABLES

Un livrable de formation électronique est remis au stagiaire afin de conserver une trace de son parcours. Un plan d'actions personnel est établi par chaque participant lors de la dernière heure de formation.

Si votre besoin est très spécifique, il est tout à fait possible de concevoir un contenu pédagogique sur mesure et adapté à vos attentes. Dans tous les cas, une étude et un diagnostic préalables peuvent vous être proposés afin de vous permettre d'affiner votre choix final.

Toutes ces formations font l'objet d'une validation d'acquis et donnent lieu à la remise d'une attestation de stage individuelle.

Il est aussi possible de compléter chacune d'entre elles par de l'accompagnement individuel qui permettra de réellement capitaliser sur les acquis initiaux.

Nous vous souhaitons une bonne découverte



SOMMAIRE

Essentiel

Cette gamme est destinée aux nouveaux managers ou aux managers en poste désireux d'avoir une vision synthétique des fondamentaux du management d'équipe avec l'envie de visiter ou revisiter l'essentiel des techniques d'un encadrement efficace.

Essentiel

Spécifique

Cette gamme permet de proposer des formations de spécialisation sur une thématique spécifique. Celles-ci peuvent venir compléter une formation de la gamme «Essentiel» ou permettre de créer un parcours sur mesure en associant certaines d'entre elles.

Spécifique

Ludique

C'est la gamme de l'apprentissage par le jeu. Elle privilégie une forme d'animation ludique sans pour autant négliger le fond. Elle est particulièrement bien adaptée aux structures désireuses de construire ou reconstruire un esprit d'équipe.

Ludique

Pratique

C'est la gamme absolue de l'opérationnalité. Elle est avant tout basée sur la pratique du management au quotidien. Elle peut venir compléter et conclure un parcours formation ou même se substituer à des formats plus classiques.

Pratique

Performance

C'est la gamme à connotation commerciale. Elle est avant tout destinée à aider les managers à développer les résultats et la performance d'un établissement commercial.

Performance



LES « + » DE NOS FORM' ACTIONS

1

Elles sont 100% approuvées EXILLANCE

Cela signifie qu'elles bénéficient de contenus, de méthodologies et de techniques basés sur l'équilibre de l'exigence et de la bienveillance au travail. C'est cet équilibre dans les pratiques managériales qui permettra des résultats régulièrement dépassés et des relations durablement préservées.



2

Des mini-vidéos de 2 à 7 minutes 100% réalistes

Elles sont utilisées pour illustrer visuellement les pratiques à éviter et celles à privilégier. Les séquences ont été conçues par des professionnels du management et de la formation et non pas par des comédiens professionnels. Elles ont été filmées en haute définition avec un angle de prise de vue à 180° et ont été réalisées sans aucune coupure et sans aucun texte récité.



3

Les méthodes sont 100% exclusives

Elles ne peuvent être enseignées que par les membres du réseau professionnel Impulsion Consulting.

COMA : Conduite de réunion et d'entretien individuel • **FMR** : Fixation des objectifs • **ICARE** : Postures managériales • **PICTO** : Affirmation de soi • **RIRES** : Entretien de reconnaissance • **RX5** : Gestion du trac • **TRIPLE A** : Conduite du changement



4

Une triple garantie réussite

Acquisition

Pratiques et techniques transmises

Satisfaction

Animation - Pédagogie - Supports

Action

Assistance dans la mise en oeuvre



5

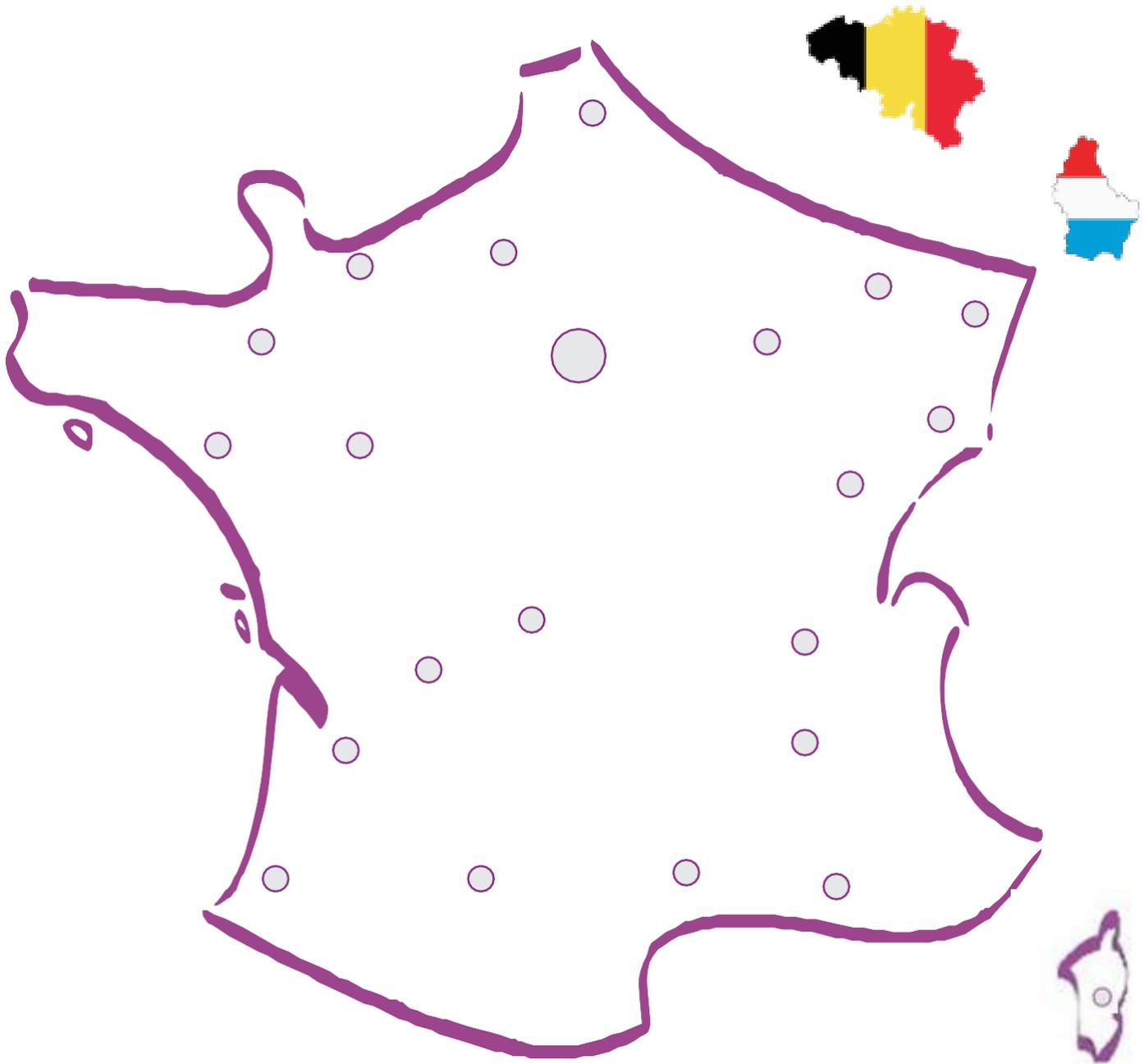
Une plateforme digitale de Blended-learning

Plusieurs outils d'évaluation sont disponibles online afin de préparer les séances de form'actions et de permettre un parcours d'inter-session, dont le simulateur de management TOP'M 100.





UNE REELLE PROXIMITE



Pour contacter les consultants certifiés,
rendez-vous sur

www.impulsionconsulting.com/consultants

Les solutions d'impulsion



100 % EXCLUSIVES

Des solutions
d'accompagnement
exclusivement dédiées
aux dirigeants :
coaching - training



Un service d'assistance
par téléphone et par mail
pour toutes les questions
liées au management
et aux relations humaines





Essentiel

L'ESSENTIEL DU MANAGEMENT

Le management d'une équipe est aujourd'hui beaucoup plus une question d'hommes que de techniques. C'est en changeant les comportements des managers que les organisations amélioreront la performance de leurs équipes. Un bon manager doit impliquer, mobiliser, motiver ses équipes en s'appuyant sur une communication efficace. Il doit être capable de faire passer des messages et des décisions avec cohérence, en fédérant des profils très variés auxquels il doit s'adapter pour obtenir leur collaboration.

Objectifs

- Acquérir les notions essentielles d'un management efficace
- Réussir à adopter un comportement de cadre dès sa prise de fonction
- Développer des techniques de communication managériale pertinentes
- Savoir s'affirmer, mobiliser et animer son équipe

Modalités d'animation

Alternance :

- d'exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d'expérience
- d'ateliers de simulation
- de visionnage de vidéos de management

Public concerné

Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires, nouveaux managers

Prérequis

Aucun

Durée

3 jours (21h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Identifier les rôles et missions essentiels d'un encadrant

- La capacité et la légitimité à faire faire
- L'intérêt de faire grandir son équipe
- La fixation des objectifs avec la technique FMR
- La quête d'une posture managériale efficace

Connaître les principes d'une prise de fonction réussie

- La difficulté d'une nomination au sein de son ancienne équipe
- Les principaux pièges à éviter lors de la prise de fonction
- La loyauté et la solidarité managériales
- Le calendrier et les actions à mener pour réussir ses 30 premiers jours

Savoir prendre des décisions

- L'intérêt de ne pas tergiverser ou repousser toujours au lendemain
- Les critères à définir pour bien décider
- La grille de prise de décisions

Adopter les bons styles de management

- L'adoption d'un management différent en fonction des personnes
- Les quatre grands profils sur l'échelle de maturité collaborative
- Le choix d'un style au-delà de sa prédominance
- Les postures managériales ICARE

Réussir à motiver son équipe

- La différence entre la satisfaction et la motivation
- Les sept échelons de la motivation au travail
- Les actions à éviter et celles à privilégier pour mobiliser son équipe
- Les trois éléments indispensables pour ne pas voir son équipe sombrer

Bien communiquer avec les mots

- La définition de la communication : différence entre écoute et compréhension
- Les pièges physiologiques de communication : à l'oral, à l'écrit, en visuel
- Les pièges psychologiques de communication : le cadre de référence, les inférences, les raccourcis

Bien communiquer avec les mots - suite

- Le questionnement professionnel du manager : questions ouvertes, fermées, qualificatives et alternatives
- Les Top principes essentiels d'un bon communicant

Bien communiquer avec les gestes

- L'importance de la communication au-delà des paroles
- Les 5 indices de communication non verbale : l'image, le regard, la manière de dire les choses, la voix et la gestuelle

Parvenir à s'affirmer

- Les 3 comportements à éviter absolument face aux autres
- Le comportement affirmé face à ses collaborateurs et à sa hiérarchie
- La technique bienveillante pour recadrer ou exprimer un désaccord

Mettre en place son système d'animation managérial

- L'animation de l'équipe au quotidien
- Les briefings, réunions, entretiens individuels et tutorats
- L'entretien de délégation

Réussir à gérer les situations difficiles et les conflits

- Les stratégies de gestion des situations tendues
- Les modes de traitements adéquats
- La capacité à gérer les situations difficiles au sein de l'équipe



Essentiel

PARCOURS MANAGERIAL OPTIMUM

On ne naît pas manager, on le devient. C'est pour cette raison qu'un parcours de manager permet de développer la compétence et la performance managériales dans une logique constructive et progressive. Un processus par palier représente aujourd'hui l'une des meilleures formules pour capitaliser sur les acquis, les développer de manière solide et les maintenir dans le temps.

Essentiel

Objectifs

- Acquérir ou redécouvrir les notions clés d'un management efficace
- Développer les comportements et les techniques absolument incontournables pour réussir à bien manager au quotidien
- Se préparer réellement et concrètement à l'appui d'un plan d'action personnel

Modalités d'animation

Alternance :

- d'exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d'expérience
- d'ateliers de simulation
- de visionnage de vidéos de management

Public concerné

Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires, nouveaux managers

Prérequis

Aucun

Durée

8 jours (56h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Maitriser l'essentiel d'un management efficace

- Etre capable de faire faire
- Avoir le même niveau d'exigence pour soi et les autres
- Développer des comportements professionnels de manager
- Réussir sa prise de fonction et celle de ses collaborateurs
- Savoir fixer des objectifs : technique FMR
- Adopter des postures managériales pertinentes : technique CARE
- Savoir prendre des décisions

Bien communiquer avec les autres

- Identifier les différents pièges de communication
- Communiquer avec précision et authenticité, que ce soit en verbal ou en non verbal
- Apprivoiser son trac lors de ses prises de parole en public : technique RX5
- Construire un message clair et structuré

Organiser son service et résoudre les problèmes

- Etablir un diagnostic des activités à l'aide d'un TRT
- Identifier les compétences et la polyvalence de son équipe à l'aide d'un TCA
- Prendre du recul et afficher un prévisionnel
- Savoir identifier les causes des problèmes et les solutions pour les résoudre

Animer et faire vivre son équipe

- Connaître l'échelle et les leviers de motivation
- Savoir faire un entretien de reconnaissance : technique RIRES
- Etablir son système d'animation managériale
- Utiliser la délégation de manière opportune
- Animer ses réunions avec efficacité : technique COMA
- Dérouler un entretien individuel avec aisance

S'affirmer dans son rôle et gérer les situations tendues

- Eviter les comportements inappropriés d'accommodation, d'agressivité ou de manipulation
- Développer un comportement de leader respecté et respectable

S'affirmer dans son rôle et gérer les situations tendues - suite

- Savoir critiquer sans reproche : technique PICTO
- Traiter les situations conflictuelles sans les éluder
- Disposer de plusieurs stratégies de résolution des conflits

Conduire les changements et mener les plans d'action

- Connaître les étapes indispensables au changement
- Réussir à gérer les différentes résistances
- Conduire un processus en 3 étapes : méthode TRIPLE A
- Concevoir et conduire un plan d'action

Gérer son temps et son organisation de manager

- Connaître les 10 grands principes d'une bonne gestion du temps
- Définir ses priorités, différencier l'urgent de l'important
- Optimiser l'usage de l'agenda et de la liste de tâches
- Résister à la pression des mails et du téléphone
- Se protéger et ne pas céder aux activités chronophages

S'entraîner et se préparer à la mise en oeuvre

- Écrire son plan d'action personnel
- Réfléchir aux pièges et difficultés de mise en oeuvre
- Simuler des situations diverses du futur quotidien
- Préparer son courrier d'engagement



Essentiel

AU CŒUR DU MANAGEMENT PAR L'IMAGE

L'apprentissage des techniques de management est difficile. C'est pour cette raison que pouvoir comparer en détail, image par image, les pratiques à éviter et celles à privilégier est primordial pour réussir à adopter de nouveaux comportements. Grâce à des vidéos de management réalisées sans coupure, sans montage, sans recours à un texte et filmées à 180 degrés avec des professionnels du management et non pas des acteurs professionnels, cette formation est ultra-opérationnelle et hyper-visuelle.

Essentiel

Objectifs

- Réussir sa prise de fonction et faciliter celle de ses collaborateurs
- Acquérir les notions essentielles d'un management efficace
- Développer des techniques de communication pertinentes
- Savoir s'affirmer et faire preuve de leadership face à son équipe
- Conduire efficacement un entretien de reconnaissance

Modalités d'animation

Alternance

- d'exposés théoriques
- de visionnages de vidéos de bonnes et de mauvaises pratiques
- de questionnement, débriefing et commentaires

Public concerné

Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires, nouveaux managers

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Introduction

Vidéo : les 7 erreurs du management

Connaître les principes d'une prise de fonction réussie

- La difficulté d'une nomination au sein de son ancienne équipe
- Les principaux pièges à éviter lors de la prise de fonction
- La loyauté et la solidarité managériales
- Le calendrier et les actions à mener pour réussir ses 30 premiers jours

Vidéos : prise de fonction improvisée + prise de fonction préparée

Adopter les bons styles de management

- L'adoption d'un management différent en fonction des personnes
- Les quatre grands profils sur l'échelle de maturité collaborative
- Le choix d'un style au-delà de sa prédominance naturelle
- Les postures managériales ICARE

Vidéos : style de management IMPOSANT + style de management CONVAINCANT + style de management ASSOCIANT + style de management RESPONSABILISANT

Erreurs de style de management : IMPOSANT au lieu de RESPONSABILISANT et RESPONSABILISANT au lieu d'IMPOSANT

Communiquer efficacement en ouvrant et structurant ses entretiens

- La différence entre un entretien et une conversation
- Les différents types de question
- Débuter en entretien avec la technique COMA

Vidéos : entretien non structuré avec des questions fermées + entretien structuré avec des questions ouvertes

Développer son assertivité et son leadership

- Les 3 comportements à absolument éviter face aux autres
- Le comportement affirmé face à ses collaborateurs et à sa hiérarchie
- La technique PICTO pour recadrer ou exprimer un désaccord

Vidéos : comportement de fuite + comportement d'attaque + comportement de manipulation

Comportement affirmé dans une situation facile

Comportement affirmé dans une situation difficile

Professionaliser sa manière de donner de la reconnaissance

- Pourquoi la reconnaissance est-elle aussi importante?
- Les pièges à éviter
- La technique de reconnaissance RIRES

Vidéos : entretien de reconnaissance raté + entretien de reconnaissance réussi



Spécifique

ANIMER ET MOTIVER SON EQUIPE

Faire vivre son équipe, voilà l'un des rôles essentiels du manager. Tâche au demeurant délicate tant les sources de démotivation sont nombreuses. En réalité, l'enjeu réside dans l'impératif de maintenir son équipe au meilleur de sa motivation, de lui insuffler ce supplément d'âme qui va lui permettre de donner le meilleur d'elle-même au service des objectifs fixés. Un projet ambitieux mais réaliste lorsque l'on maîtrise un certain nombre de règles.

Objectifs

- Connaître les leviers de motivation de ses collaborateurs
- Réussir à mettre en œuvre un système d'animation managériale pertinent
- Savoir animer une réunion motivante
- Maîtriser la conduite d'entretiens individuels porteurs de sens et de progrès

Modalités d'animation

Alternance :

- d'exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d'expérience
- d'ateliers de simulation
- de visionnage de vidéos de management

Public concerné

Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires, nouveaux managers

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Réussir à motiver ses collaborateurs

- La différence entre la satisfaction et la motivation
- Les 7 degrés de l'échelle de motivation au travail
- Les principaux facteurs de motivation et de démotivation de l'équipe
- Les 3 éléments indispensables pour avoir une équipe qui ne renonce jamais
- Savoir donner de la reconnaissance avec la méthode R.I.R.E.S

Mettre en place son système d'animation managériale

- Le briefing rapide
- La réunion d'équipe
- L'entretien individuel
- Le tutorat
- La délégation

Connaître les éléments essentiels d'une réunion efficace

- L'objectif et le séquençage
- Le lancement avec la technique COMA
- L'usage pertinent des diaporamas
- L'animation et la conclusion qui poussent à l'action

Connaître les fondements d'un entretien efficace

- La différence entre un entretien et une discussion
- Les divers types d'entretien
- Un exercice d'écoute avant tout
- Une occasion de faire preuve de courage

Situations particulières traitées

- Recevoir un collaborateur démotivé par ses résultats afin de le remettre en selle
- Recevoir un collaborateur pour réagir à une faute commise le matin
- Recevoir une collaboratrice pour la féliciter de son travail particulièrement réussi



Spécifique

BIEN COMMUNIQUER AVEC LES MOTS ET AVEC LES GESTES

Dans un monde ultra-connecté où le mot communication a perdu beaucoup de sa substance, les constats sont sans appel. Nous communiquons réellement de moins en moins et de moins en moins bien. Il est donc essentiel de remettre la communication interpersonnelle au centre de nos préoccupations. Se faire comprendre et comprendre les autres, tel est l'enjeu. Et comme les mots n'expriment qu'une petite partie de ce que nous ressentons vraiment, il sera incontournable d'étudier les messages non verbaux que nos interlocuteurs transmettent et que nous transmettons nous-mêmes.

Objectifs

- Savoir déjouer les principaux pièges de communication
- Réussir à maîtriser les techniques de communication efficaces
- Déceler les signes non verbaux chez ses interlocuteurs
- Parvenir à contrôler subtilement ses réactions face aux autres

Modalités d'animation

Alternance :

- d'exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d'expérience
- d'ateliers de simulation
- de visionnage de vidéos de management

Public concerné

Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires, nouveaux managers ou tout public souhaitant améliorer sa communication

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour (7h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Maîtriser les enjeux de la communication

- La définition de la communication
- Comprendre et se faire comprendre
- Le processus de la communication

Connaître les pièges de communication

- La définition de la communication : de l'écoute à la compréhension
- Les pièges physiologiques de communication : à l'oral, à l'écrit, en visuel
- Les pièges psychologiques de communication : le cadre de référence, les inférences, les raccourcis

Bien communiquer avec les mots

- Le questionnement professionnel du manager : questions ouvertes, fermées, qualificatives et alternatives
- Les techniques essentielles : prise de notes, questionnement, qualification, reformulation et mixage des modes de communication
- Les Top principes essentiels d'un bon communicant

Bien communiquer avec les gestes

- Le poids de la communication au-delà des paroles
- Les indices significatifs de communication non verbale : l'image, le regard, la manière de dire les choses, la voix, la gestuelle et le positionnement dans l'espace
- L'adaptation à son interlocuteur pour être le plus en phase possible



Spécifique

CONDUIRE L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL

Au-delà de son caractère désormais obligatoire, l'entretien professionnel est un acte essentiel de communication et de management. Se déroulant au moins une fois tous les deux ans, il va déterminer l'avenir du salarié mais aussi celui de l'entreprise. Professionnalisation, formation, aspirations personnelles vont être au cœur d'un échange où les motivations du salarié vont se confronter aux besoins de l'employeur. Il n'y aura donc aucune place pour l'improvisation. Technique, méthode, préparation, capacités à questionner, comprendre, orienter et formaliser seront les éléments indispensables pour réussir.

Objectifs

- Profiter d'un contexte obligatoire pour créer des opportunités
- Savoir se préparer et savoir inviter son salarié à le faire
- Conduire un entretien structuré sur des bases établies
- Développer un questionnement et une écoute efficaces
- Aider le salarié à écrire son histoire professionnelle
- Réussir à formaliser un compte-rendu fidèle à la réalité

Modalités d'animation

Alternance :

- d'exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d'expérience
- d'ateliers de simulation
- de visionnage de vidéos de management

Public concerné

Tout public ayant à réaliser un ou plusieurs entretiens professionnels

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Connaître le contexte particulier lié à cet entretien

- Les règles essentielles à connaître
- Un scénario à 4 gagnants : le salarié, le manager, l'employeur et le client

Savoir le préparer

- L'avenir et les besoins de l'entreprise
- Faciliter la préparation du salarié (support fourni)
- Se préparer (support fourni)

Savoir le conclure

- Un lancement structuré avec la technique COMA
- Les questions adaptées, la qualification et la reformulation
- Le cadre de référence
- La prise de note sur le guide d'entretien (support fourni)

Savoir choisir et mettre en oeuvre

- Les différents choix et les orientations possibles
- L'adéquation ou non des souhaits du salarié avec les besoins de l'entreprise
- Les actions à conduire et leur mise en oeuvre
- La rédaction et la signature du compte-rendu (support fourni)

Supports fournis

- Une fiche de préparation pour le salarié
- Une fiche de préparation pour le manager conduisant l'entretien
- Une fiche de conduite d'entretien
- Une fiche de compte rendu



Spécifique

IMPULSER ET MANAGER LE CHANGEMENT

Tout manager a, un jour ou l'autre, à conduire un processus au sein de son unité. Pour résoudre un problème, obéir à une nouvelle contrainte réglementaire ou tout simplement gagner en efficacité, l'encadrant va devoir gérer la transition permettant à son équipe de passer progressivement d'une situation initiale à une situation cible. Ce contexte spécifique va donc l'obliger à faire preuve de techniques et comportements particuliers s'il veut réussir cette phase d'adaptation

Objectifs

- Comprendre pourquoi changer est difficile
- Connaître les grandes étapes du processus du changement
- Réussir à manager chacun de ses collaborateurs avec efficacité lors de cette transition
- Adopter des techniques et des comportements opérationnels pertinents

Modalités d'animation

Alternance :

- d'exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d'expérience
- d'ateliers de simulation
- de visionnage de vidéos de management

Public concerné

Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires, nouveaux managers

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Connaître les grandes étapes du changement

- Les principales raisons de la nécessité de changer
- La difficulté de modifier ses habitudes
- Passer d'une situation initiale à une situation cible
- Les 3 étapes fondamentales : doute, déclic et action

Savoir manager l'équipe pendant le processus

- Les 4 profils de collaborateurs face au changement
- L'investissement le mieux approprié du manager
- Les postures managériales adéquates à adopter

Maîtriser les techniques de gestion du changement

- Les différentes étapes d'action du manager
- La technique du Triple A: adhésion, appropriation et adaptation

Réussir à agir efficacement tout au long du processus

- Le piège du retour en arrière
- La technique RIRES pour reconnaître les efforts et succès
- Le dispositif global pour accompagner l'adaptation

Situations particulières traitées

- Animation d'une réunion de présentation du changement
- Réception d'un collaborateur remettant en cause le projet
- Rencontre d'un membre de l'équipe commençant à réussir



Spécifique

MANAGER EN TANT QUE DIRIGEANT

Diriger une entreprise est une mission chaque jour plus complexe. Assurer à la fois le développement, la bonne gestion de son organisation et le management de ses collaborateurs nécessite de nombreux talents. Un des moyens les plus efficaces d'y parvenir pour un dirigeant est de réussir à conduire l'ensemble de ses collaborateurs à la meilleure performance possible, ce qui passe nécessairement par des techniques et des comportements indispensables.

Objectifs

- Acquérir les notions essentielles d'un management efficace
- Réussir à décider efficacement, s'habituer à déléguer
- Développer des techniques de communication managériale pertinentes
- Savoir s'affirmer, mobiliser et animer son équipe

Modalités d'animation

Alternance :

- d'exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d'expérience
- d'ateliers de simulation
- de visionnage de vidéos de management

Public concerné

Dirigeants de PME et de TPE

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Identifier les rôles et missions essentiels d'un dirigeant

- La légitimité à faire faire
- La capacité à bien s'entourer en recrutant efficacement
- Le degré d'exigence vis-à-vis des autres et de soi-même
- La vision et la fixation des objectifs avec la technique F.M.R.
- Les compétences et comportements clés

Savoir prendre des décisions

- L'intérêt de ne plus ni tergiverser ni procrastiner
- Les critères à définir pour prendre des décisions raisonnées et assumées
- La grille de prise de décisions

Adopter les bons styles de management

- L'adoption d'un management différent en fonction des personnes
- Les quatre grands profils sur l'échelle de maturité collaborative
- Le choix d'un style au-delà de sa prédominante
- Les styles de management I.C.A.R.E.

Réussir à motiver

- La différence entre la satisfaction et la motivation
- Les sept échelons de la motivation au travail
- Les actions à éviter et celles à privilégier pour mobiliser son équipe
- Les trois éléments indispensables pour ne pas voir son équipe sombrer

Bien communiquer avec les mots et les gestes

- La définition de la communication : différence entre écoute et compréhension
- Les pièges physiologiques et psychologiques
- Le questionnement professionnel du manager
- Les Top principes essentiels d'un bon communicant

Savoir faire preuve de leadership

- Les 3 comportements à proscrire face aux autres
- Le comportement affirmé face à ses collaborateurs et à sa hiérarchie

Savoir mettre en place un système d'animation managériale et déléguer

- L'animation de l'équipe au quotidien
- Les briefings, réunions, entretiens individuels et tutorats
- L'entretien de délégation



Spécifique

PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC

Prendre la parole en public est un instant particulier pour le manager. Emotions, trac, trous de mémoire, bafouillements, sont autant de facteurs qui risquent de le paralyser et de l'empêcher de donner le meilleur de lui-même. Connaître les trucs et astuces des bons orateurs, journalistes, acteurs, hommes politiques est un atout indéniable au moment de se lancer. Que ce soit lors d'une réunion structurée, d'une allocution improvisée ou d'un discours particulier, l'image donnée par le manager sera plus ou moins bonne suivant les techniques auxquelles il aura recours. Attention danger !

Objectifs

- Savoir apprivoiser son trac
- Mettre son corps au service de son langage
- Elaborer un message synthétique et cohérent
- Prononcer ses discours et ses allocutions avec aisance
- S'approprier les principes de l'improvisation
- Optimiser sa conduite de réunion

Modalités d'animation

Alternance :

- d'exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d'expérience
- d'ateliers de simulation
- de visionnage de vidéos de management

Public concerné

Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires, nouveaux managers ou tout public ayant à prendre la parole face aux autres

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Réussir à gérer son trac

- La technique RX5
- Les grands principes d'une prise de parole qui démarre bien

Savoir prononcer un discours écrit

- Les techniques de ponctuation
- La lecture en trois temps
- La gestion du pupitre et du micro

Etre capable d'élaborer un discours clair

- Les trois modes possibles de structuration d'une pensée
- L'utilisation efficace des fiches
- Les parasites de l'orateur

Réussir à improviser

- Vraie et fausse improvisation
- Les réflexes pour rebondir avec naturel
- L'équilibre magique : souffle, stabilité, conviction et fluidité

Bien communiquer avec les gestes

- L'importance de la communication par-delà les paroles
- Les 5 indices de communication non verbale : l'image, le regard, la manière de dire les choses, la voix et la gestuelle

Animer efficacement les réunions

- L'objectif et le séquencement
- Le lancement grâce à la technique COMA
- L'animation pertinente mixant prise de parole et écoute



Spécifique

PRENDRE SON COSTUME DE MANAGER

Manager une équipe est un acte difficile. C'est la raison pour laquelle la prise de fonction doit être la plus efficace possible. Ceci est encore plus vrai lorsque l'encadrant doit, du jour au lendemain, manager ses anciens collègues. Prendre ses marques le plus vite possible, marquer son territoire et mettre sa touche personnelle sont des actions absolument essentielles pour le nouveau promu ou nommé. Comme dans d'autres domaines bien connus, les 100 premiers jours seront déterminants.

Objectifs

- Savoir préparer sa prise de fonction dès sa nomination connue
- Réussir sa prise de poste le jour J
- Franchir le cap avec autant de douceur que de fermeté
- Savoir manager ses anciens collègues
- Organiser l'animation de sa nouvelle équipe
- Prendre sa place de leader

Modalités d'animation

Alternance :

- d'exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d'expérience
- d'ateliers de simulation
- de visionnage de vidéos de management

Public concerné

Tout encadrant ou futur encadrant devant prendre de nouvelles fonctions

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Devenir encadrant : une étape clé dans la vie professionnelle

- Ce qui va changer et ce qui ne va pas changer
- Les nouveaux attendus liés à la nouvelle fonction
- L'intégration dans la pyramide du management

Passer de collègue à responsable

- La préparation de son arrivée
- Les erreurs à ne pas commettre le jour J
- Le choix du tutoiement ou du vouvoiement

Réussir ses 100 premiers jours

- Prendre les bonnes premières décisions
- Le diagnostic de démarrage

Adopter les bonnes postures managériales

- L'adoption d'un management adapté à chaque membre de son équipe
- Les quatre grands profils sur l'échelle de maturité collaborative
- Le choix d'un style au-delà de sa prédominante
- Les styles de management ICARE

Mettre en place son système d'animation managériale

- Les modalités et fréquence de rencontre des collaborateurs
- La feuille de route et le suivi des objectifs
- Le développement des compétences de l'équipe

Prendre les bons réflexes de communication

- Savoir poser les bonnes questions
- Adopter les bonnes postures physiques
- Gérer sa gestuelle de manager

Adopter un comportement de leader

- Ne pas tomber dans l'accommodation, ne pas prendre la grosse tête, ne pas manœuvrer avec ses anciens collègues amis
- Être ferme sur le fond et doux sur la forme
- Savoir mêler exigence et reconnaissance

Situations particulières traitées

- Prise de parole devant l'équipe le jour J
- Gestion d'un collaborateur se disant plus compétent que vous techniquement
- Gestion d'un collaborateur jaloux qui avait postulé pour ce poste
- Gestion d'un ancien collègue qui trouve que vous avez changé par rapport à avant



Spécifique

PREPARER, CONDUIRE ET ANIMER UNE REUNION

Même si cela peut sembler facile quand on regarde un bon animateur faire, réussir à bien animer une réunion est une vraie performance. La preuve en est que beaucoup trop de collaborateurs témoignent s'ennuyer en réunion, en profiter pour faire autre chose voire même s'endormir. Pour faire partie de ces bons animateurs, il sera donc nécessaire de travailler plusieurs formes de talents : l'anticipation et la planification, la formalisation, le questionnement, la gestion des prises de parole et des différentes personnalités, le respect du timing...et tout cela ne s'invente pas.

Objectifs

- Acquérir les notions essentielles d'une animation de réunion performante
- Réussir à lancer, dérouler et conclure ses interventions
- Savoir bien préparer en amont
- Développer des techniques de communication pertinentes
- Savoir gérer les comportements et les réactions d'un groupe

Modalités d'animation

Alternance :

- d'exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d'expérience
- d'ateliers de simulation
- de visionnage de vidéos de management

Public concerné

Tout encadrant en situation de devoir animer des réunions

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Décider de l'intérêt d'organiser une réunion

- Les coûts et la fatigue engendrés par une réunion en salle
- Les moyens alternatifs

Connaître les différents types et formats de réunion

- Les réunions habituelles : briefing, réunions d'équipe
- Les réunions occasionnelles : réunion de lancement, de projet, de bilan, de résolution de problème
- Les réunions de type formation : réunion de progrès, de développement des compétences

Bien définir l'objectif

- La nécessité de définir obligatoirement un objectif
- La technique pour bien le formaliser

Préparer efficacement ses réunions

- L'établissement d'un séquençage prévisionnel
- La configuration de la salle de réunion
- La prise en compte du biorythme pour choisir les bons horaires
- Le document de convocation
- La check liste préparatoire pour être certain de ne rien oublier

Bien communiquer avec les mots

- La définition de la communication : différence entre écoute et compréhension
- Les pièges physiologiques de communication : à l'oral, à l'écrit, en visuel
- Les pièges psychologiques de communication : le cadre de référence, les inférences, les raccourcis
- Le questionnement du groupe : questions ouvertes, fermées, qualificatives et alternatives
- Les Top principes essentiels d'un bon communicant

Bien communiquer avec les gestes

- L'importance de la communication au-delà du choix des mots
- Les 5 indices de communication non verbale : l'image, le regard, la manière de dire les choses, la voix et la gestuelle

Animer judicieusement

- Les 4 grands profils d'animateur : la girouette, le rouleau compresseur, le spectateur et l'efficace
- Le lancement réussi via la technique du COMA
- Les techniques fondamentales d'une animation réussie
- L'usage des diaporamas : présentation judicieuse de textes et de chiffres

Etre capable de gérer le groupe

- Les 5 grands profils de participants : le romancier, le bavard, le réservé, l'interrupteur et l'efficace
- Les techniques de reprise de parole et de reprise de contrôle
- La gestion des retards, du bruit et de la contradiction

Savoir conclure

- Un vrai temps pour définir les actions à conduire et les suites à donner
- Le compte-rendu : un support de sortie qui prépare la prochaine entrée



Spécifique

REUSSIR A GERER LES SITUATIONS DIFFICILES ET LES CONFLITS

Les situations tendues avec leurs collaborateurs ou avec leur hiérarchie sont rarement la tasse de thé des managers et pourtant il est bien nécessaire de savoir gérer ce genre de choses. L'idéal est bien évidemment de chercher à faire en sorte que les conflits n'arrivent jamais grâce à un management très performant. Mais lorsque le conflit survient, le manager doit être prêt et savoir, aussi bien en terme de tactique qu'en terme de comportement, comment il doit s'y prendre.

Objectifs

- Connaître les principaux types de conflits et leurs origines
- Être en mesure de développer un management préventif
- Adopter une communication managériale efficace
- Savoir choisir une stratégie pour sortir de la confrontation par le haut
- Réussir à faire preuve de courage et d'affirmation

Modalités d'animation

Alternance :

- d'exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d'expérience
- d'ateliers de simulation
- de visionnage de vidéos de management

Public concerné

Tout encadrant souhaitant développer sa capacité à gérer des situations tendues.

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Connaître les différents types de conflits

- La différence entre un conflit et un désaccord
- Les conflits d'idées, de valeurs, de personnes et d'intérêts

Adopter un management préventif

- Les facteurs déclencheurs de conflits
- Les actions du manager empêchant la naissance du conflit

Identifier les stratégies possibles face au conflit

- La pyramide de l'escalade : divergences, tensions, blocages
- Les 5 grandes options possibles
- La question de l'intervention systématique

Mettre en oeuvre les clés de la résolution

- La pyramide de la résolution : comprendre, rester calme et dire les choses
- L'écoute maîtrisée et le questionnement pertinent
- La capacité à s'extraire de son cadre de référence et à faire se rapprocher l'autre du sien
- La recherche d'une compréhension mutuelle

Adopter une communication au service de la régulation

- La technique des 3 V : visuel, vocal et verbal
- Les grands principes de communication non verbale

S'affirmer avec tact et fermeté

- La technique PICTO pour recadrer ou exprimer un désaccord
- La gestion de ses émotions



Spécifique

S’AFFIRMER FACE A SES COLLABORATEURS ET A SA HIERARCHIE

Une des difficultés principales des managers en poste est d’avoir un management équilibré. Face à son équipe et à sa hiérarchie, un manager a besoin d’être compréhensif sans être trop accommodant, d’être ferme sans être agressif, d’être un bon négociateur sans être manipulateur. Compte tenu des multiples situations rencontrées dans son quotidien, il a besoin de points de repère comportementaux et de techniques simples, faciles à mettre en œuvre. Ceci lui permettra de se positionner comme un vrai leader, respectueux et respecté.

Objectifs

- Connaître les principes essentiels d’un comportement assertif
- Réussir à développer un leadership naturel
- Savoir adopter un style ferme sur le fond mais doux sur la forme
- Oser recadrer ses collaborateurs avec efficacité
- Réussir à dire ce qu’il est nécessaire de dire à sa hiérarchie

Modalités d’animation

Alternance :

- d’exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d’expérience
- d’ateliers de simulation
- de visionnage de vidéos de management

Public concerné

Tout encadrant désireux de se positionner et d’endosser son costume de manager, de développer son leadership et son affirmation de soi.

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Connaître les rôles et missions essentiels d’un encadrant

- La capacité à faire faire
- L’intérêt de faire grandir son équipe
- La fixation des objectifs avec la technique FMR
- La quête d’une posture managériale équilibrée

Adopter les bons styles de management

- L’adoption d’un management différencié en fonction des personnes
- Les quatre grands profils sur l’échelle de maturité collaborative
- Le choix d’un style qui va au-delà de sa prédominante
- Les postures managériales ICARE

Bien communiquer avec les mots

- La définition de la communication : différence entre écoute et compréhension
- Les pièges physiologiques de communication : à l’oral, à l’écrit, en visuel
- Les pièges psychologiques de communication : le cadre de référence, les inférences, les raccourcis
- Le questionnement professionnel du manager : questions ouvertes, fermées, qualificatives et alternatives
- Les Top principes essentiels d’un bon communicant

Bien communiquer avec les gestes

- L’importance de la communication au-delà des paroles
- Les 5 indices de communication non verbale : l’image, le regard, la manière de dire les choses, la voix et la gestuelle

Identifier les principaux comportements à éviter

- La fuite et l’accommodation
- L’attaque et l’agressivité
- La manipulation et le louvoiement

Réussir à exprimer son assertivité

- La signification et le comportement requis
- Les pièges à déjouer et les astuces de communication du manager affirmé
- La technique PICTO pour recadrer ou exprimer un désaccord
- La gestion de ses émotions



Spécifique

GERER SON TEMPS ET SON ORGANISATION DE MANAGER

La course après le temps est devenue aujourd'hui un lieu commun dans le monde du management et plus globalement dans celui du travail en général. Mais dans ce rythme effréné, muni de multiples outils technologiques, le manager ne doit jamais perdre de vue que la gestion du temps est avant tout une affaire de comportement et de bon sens. Lever le nez du guidon, identifier où se situe réellement sa valeur ajoutée, adopter une bonne discipline entre son agenda et sa liste de tâches, penser un peu plus souvent à soi et savoir dire non, bien investir plutôt que dépenser inutilement. Avec quelques décisions simples et faciles à mettre en œuvre, la vie au bureau ne sera plus la même.

Objectifs

- Acquérir les notions essentielles d'une bonne organisation
- Réussir à gérer ses priorités, différencier l'urgence de l'importance
- Savoir trier, classer, planifier, déléguer et anticiper
- Mieux communiquer et mieux manager pour gagner du temps
- Organiser ses tâches, ses rendez-vous et la lecture de ses mails

Modalités d'animation

Alternance :

- d'exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d'expérience
- d'ateliers de simulation
- de visionnage de vidéos de management

Public concerné

Tout encadrant désireux de mieux gérer son temps

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Réussir à gérer ses priorités

- Savoir identifier ses actions à réelle valeur ajoutée
- Distinguer l'urgence de l'importance
- Être lucide sur ses principaux objectifs

Savoir dire non aux chronophages

- Ne pas subir les sollicitations des autres
- Etablir des codes et des signes clairs de disponibilité
- Développer un comportement assertif face aux voleurs de temps

Adopter une gestion structurée de son agenda

- Les rendez-vous avec les autres et ceux avec soi-même
- La capacité à arbitrer quand nécessaire
- La gestion des tâches, projets et missions
- Les micro-tâches du quotidien

Adopter les styles de management opportuns pour gagner du temps

- La nécessité de manager différemment chaque collaborateur
- Savoir déléguer efficacement

Bien communiquer pour optimiser les contacts avec les autres

- La définition de la communication : différence entre écoute et compréhension
- Les pièges physiologiques de communication : à l'oral, à l'écrit, en visuel
- Les pièges psychologiques de communication : le cadre de référence, les inférences, les raccourcis
- Le questionnement : questions ouvertes, fermées, qualificatives et alternatives
- Les Top principes essentiels d'un bon communicant

Etablir un système d'animation managériale pertinent

- Choisir ses types et fréquences de rencontres avec ses collaborateurs
- Investir et non perdre du temps en face à face
- Conduire des réunions performantes

Bien se connaître pour être plus efficace

- Savoir identifier ses périodes optimales d'efficacité personnelle dans la journée
- Bien se conditionner la veille pour mieux démarrer le lendemain
- Refuser la procrastination
- Optimiser le temps passé dans les moyens de transport

Ne pas être esclave de ses mails et de son téléphone

- Définir des règles simples et s'ytenir
- Habituer ses collaborateurs à respecter ses propres zones protégées
- Eduquer son équipe à rédiger les titres de mail de manière explicite
- Mettre son téléphone à son service et non l'inverse



Spécifique

MANAGER SANS LIEN HIERARCHIQUE

Une des situations les plus difficiles en matière de management est celle où l'on se trouve dans la position de devoir manager une équipe qui n'est pas la sienne. Et cela arrive plus souvent qu'on ne l'imagine : lorsque l'on est chef projet, lorsque l'on prend des responsabilités transversales, lorsque l'on se voit confier un rôle fonctionnel ou tout simplement lorsque l'on doit remplacer quelques temps un manager sans en avoir le statut. Comment agir au mieux ? Quelles erreurs éviter ? Quelles bonnes attitudes adopter ? Comment gérer les personnalités les plus difficiles ? Autant de questions légitimes qui nécessitent des réponses permettant de réussir quel que soit le contexte.

Objectifs

- Etre capable d'identifier les différences entre management hiérarchique et fonctionnel
- Savoir faire preuve de leadership face à une équipe qui n'est pas la sienne
- Réussir à communiquer efficacement en situation difficile
- Savoir s'adapter rapidement
- Etre à même d'exprimer ses insatisfactions face à des nouveaux interlocuteurs

Modalités d'animation

Alternance :

- d'exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d'expérience
- d'ateliers de simulation
- de visionnage de vidéos de management

Public concerné

Tout public

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Savoir accepter son rôle auprès du commanditaire

- L'acceptation sans réserve
- L'acceptation sous conditions
- Le refus

Savoir identifier les différences entre management fonctionnel et management hiérarchique

- La différence entre responsabilité et statut
- Les erreurs à éviter et les pratiques à privilégier

Appréhender les fondamentaux du management

- La finalité du management
- La fixation des objectifs et des délais
- La maturités collaboratives et les 4 postures managériales
- Les préférences de communication

Réussir à mettre en place un système d'animation collaboratif

- L'information du N+1 du contributeur au projet
- La prise de contact individuelle avec le contributeur
- Les réunions collectives et les entretiens individuels

Savoir exprimer ses satisfactions et ses insatisfactions

- Reconnaître la performance, les réussites et les bons comportements avec la technique R.I.R.E.S
- Gérer les échecs, les retards et les mauvais comportements avec la technique P.I.C.T.O
- Savoir gérer les situations de blocage

Savoir mettre fin à la période transitoire

- Remercier les acteurs
- Organiser une réunion conclusive
- Se tourner vers l'avenir



Spécifique

OPTIMISER SA RELATION AUX AUTRES AVEC LA GEOMETRIE COMPORTEMENTALE

Chacun est différent. Chacun a des préférences relationnelles différentes. Lors des échanges avec les équipes, lors des recrutements ou lors des constitutions de groupes devant travailler ensemble, il est particulièrement important de prendre en compte ses différences. Mais pour cela, faut-il encore être à même de les identifier puis de les analyser afin d'optimiser la communication et l'efficacité collaborative future. Impulsion Consulting a créé la Géométrie Comportementale. Basée sur seulement trois formes géométriques de base, le carré, le cercle et le triangle, cette technique contemporaine est adaptée à toutes les structures et permet d'améliorer significativement l'efficacité relationnelle des organisations.

Objectifs

- Être capable d'identifier ses propres préférences relationnelles
- Savoir distinguer celles des autres
- Réussir à adapter ses modalités de communication, de management et d'assertivité
- Réussir ses recrutements
- Être à même d'optimiser la constitution de groupes projet

Modalités d'animation

Alternance :

- d'exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d'expérience
- d'évaluations individuelles
- de visionnage de vidéos de management

Public concerné

Tout public

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Réussir à identifier ses propres préférences relationnelles

- Auto-évaluation individuelle de ses préférences de communication en amont du séminaire
- Auto-évaluation individuelle de ses préférences de style de management en amont du séminaire

Appréhender les fondamentaux de la Géométrie Comportementale

- Les géotypes : carré, rond et triangle
- Les autres géotypes et leurs caractéristiques

Savoir distinguer les préférences relationnelles de son équipe

- Les différentes observables

Être à même de développer une réelle harmonie comportementale

- Comment se comporter avec un géotype carré, rond ou triangle
- La maturité collaborative
- L'adaptation de son style de management avec la méthode I.C.A.R.E

Mieux s'affirmer avec la Géométrie Comportementale

- Savoir exprimer son insatisfaction avec la technique P.I.C.T.O
- L'adaptation quasi-chirurgicale de son assertivité face aux différents géotypes

Optimiser ses recrutements et la constitution des groupes projet

- Le recrutement sous un autre angle que celui de la compétence
- L'adéquation des profils entre eux
- La complémentarité des géotypes



Ludique

LE VOYAGE DU MANAGEMENT

Comment faire découvrir ou faire redécouvrir les principales techniques de management sans lasser ? Comment ressouder des équipes qui s'éloignent les unes des autres ? La ludopédagogie peut être la solution. Apprendre par le jeu, développer la solidarité, insuffler un réel esprit d'équipe : voici les ambitions de cette formation où un dé à jouer, des quiz, des jokers permettront aux équipes constituées de concourir pour la victoire finale. La forme au service et non pas au détriment du fond pour mieux appréhender les éléments clés du management opérationnel.

Objectifs

- Acquérir les notions essentielles d'un management efficace
- Réussir à adopter un comportement de cadre dès sa prise de fonction
- Développer des techniques de communication managériale pertinente
- Savoir s'affirmer, mobiliser et animer son équipe

Modalités d'animation

Constitution de plusieurs groupes. Quiz portant sur 12 questions de management avec des parties collectives, en duo et en individuel. Développement de chaque thématique pendant environ 1h00 de manière interactive. Apports théoriques de techniques opérationnelles. Attribution de points et classement final.

Public concerné

Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires, nouveaux managers

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

6 à 24 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Adopter les bons styles managériaux

- Les 4 postures managériales

Réussir sa prise de fonction

- Préparer la sienne comme celle de ses collaborateurs

Savoir motiver

- Les 3 principaux leviers pour dynamiser ses équipes

Savoir décider

- La grille de prise de décision avec les critères principaux et secondaires

Etre à même de bien comprendre les autres

- Les différents types de question pour comprendre les autres, le cadre de référence et les a priori

Bien communiquer avec les gestes

- Les indices clés du schéma corporel

Savoir animer son équipe

- Les actes collectifs et individuels

Réussir à s'affirmer

- La technique PICTO

Maîtriser le lancement de réunion

- La technique COMA pour réussir le lancement de réunion

Savoir gérer les situations tendues

- Savoir agir rapidement

Fixer des objectifs

- La technique FMR

Identifier les comportements relationnels clés du manager

- Le courage, l'exigence, la compréhension, l'optimisme,...



Ludique

FULL COMPORTEMENTAL

Comment faire découvrir ou faire redécouvrir les comportements clés que doit adopter tout encadrant ? Comment ressouder des équipes qui s'éloignent les unes des autres ? La ludopédagogie peut être la solution. Apprendre par le jeu, développer la solidarité, insuffler un réel esprit d'équipe : voici les ambitions de cette formation où des quiz, des jokers, des espions permettront aux équipes constituées de concourir pour la victoire finale. La forme au service et non pas au détriment du fond pour mieux appréhender les comportements indispensables au manager moderne.

Objectifs

- Appréhender les 10 comportements fondamentaux du manager
- Savoir identifier la valeur ajoutée de ses comportements vertueux
- Analyser le risque de ne pas les adopter
- Réussir à se les approprier pour les mettre en œuvre le plus souvent possible

Modalités d'animation

Constitution de plusieurs groupes. Quiz collectif portant sur 10 questions de management. Développement de chaque thématique pendant environ 1h00 de manière interactive. Apports théoriques de techniques opérationnelles. Attribution de points et classement final.

Public concerné

Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires, nouveaux managers

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

6 à 24 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Devenir un manager courageux

- Qui a de l'assurance en ses capacités, en lui-même, assume ses décisions et ses erreurs éventuelles, et sait faire des choix difficiles

Savoir être un bon communicant

- Qui envoie des messages clairs et convaincants et est à l'aise dans ses prises de parole

Adopter un comportement exemplaire

- Qui s'applique à lui-même ce qu'il demande aux autres d'appliquer

Devenir un manager affirmé

- Qui sait se contrôler et gérer ses émotions, sait dire ce qui lui convient ou pas, est à l'aise dans le face à face

Etre plus souvent compréhensif

- Qui capte les points de vue et les sentiments des autres, éprouve un réel intérêt pour leurs soucis

Développer ses qualités de négociateur

- Qui sait donner et demander des contreparties, réussit à résoudre les conflits

Savoir être facilement adaptable

- Qui fait preuve de souplesse devant les changements

Devenir réellement fiable

- Qui dit ce qu'il fait et fait ce qu'il dit, est honnête, constant et cohérent dans ses attitudes, inspire confiance

Savoir être suffisamment exigeant

- Qui est attentif aux résultats de son équipe et aux attitudes adoptées, sait contrôler et mettre les autres dans l'effort

Réussir à rester optimiste

- Qui poursuit les objectifs avec ténacité malgré les obstacles et les déconvenues, voit plutôt le bon côté des choses que le mauvais



LES AVOCATS DU MANAGEMENT

Ludique

Comment travailler simultanément la prise de décision et la prise de parole en public ? Comment développer ses capacités d'adaptation, d'affirmation de soi, de conduite du changement et de motivation d'équipe en peu de temps ? C'est ce que cette formation propose de faire. Tantôt dans le rôle de l'accusation, tantôt dans celui de la défense et même à d'autres moments dans celui du Jury qui va devoir rendre son verdict, les participants sont immergés dans le monde de la machine judiciaire version managériale. Du très sérieux mais aussi des sourires pour apprendre tout en s'amusant.

Objectifs

- Savoir prendre des décisions managériales opportunes
- Réussir à adapter son mode de management
- Savoir s'affirmer et conduire le changement
- Réussir à motiver son équipe
- Réussir ses prises de parole

Modalités d'animation

Constitution de plusieurs groupes.

Etudes de cas pratiques.

Recherche de questionnement et d'arguments.

Prises de parole et prise de décisions dans des situations changeantes.

Public concerné

Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires, nouveaux managers

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

6 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Savoir identifier quelle posture managériale adopter

- L'échelle de maturité collaborative
- L'adaptation de son style de management avec la technique I.C.A.RE

Réussir à motiver ses équipes

- Savoir faire la différence entre satisfaction et motivation
- Les 7 échelons de la motivation au travail
- Quoi privilégier pour mobiliser ses collaborateurs

Savoir s'affirmer face aux autres

- Etre à même d'identifier les comportements inopportuns
- Réussir à exprimer ses insatisfactions avec autant de fermeté que de tact grâce à la méthode P.I.C.T.O

Appréhender les bases de la conduite du changement

- Le processus global du changement
- Les 3 étapes fondamentales du processus
- La gestion efficace d'un changement avec la méthode TRIPLE A
- Les pièges à éviter

Savoir prendre les bonnes décisions

- Apprécier le doute comme une réelle modalité de raisonnement
- Savoir utiliser un tableau de prise de décision

Maîtriser sa prise de parole en public

- Réussir à conduire un questionnement ouvert, fermé et qualifié
- Savoir développer des arguments



Pratique

TRUCS & ASTUCES DE L'ENCADRANT

Lorsque des besoins de formation différents émergent au sein d'un même groupe et que les disponibilités des uns et des autres sont réduites, il est toujours compliqué de développer les compétences de manière adaptée et personnalisée. L'idéal serait de pouvoir piocher, picorer, choisir parmi plusieurs catégories de formation. C'est l'originalité de Trucs & Astuces de l'encadrant : proposer le choix parmi 4 grandes thématiques et près de 40 besoins répertoriés. C'est ce que l'on appelle une formation à la carte.

Objectifs

- Réussir à animer son équipe
- Perfectionner sa communication
- Développer son leadership et son assertivité
- Savoir gérer son temps et son organisation

Modalités d'animation

- Réflexion en sous-groupe, recherche de la meilleure solution par rapport à la question posée.
- Alternance d'exposés théoriques et d'échanges interactifs.

Public concerné

Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires, nouveaux managers

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour (7h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Liberté de choix parmi l'intégralité de la carte (6 choix possibles pour la journée)

Catégorie 1 : Animation d'équipe

- Comment manager deux collaborateurs très différents ?
- Comment déléguer sans perdre la maîtrise de la situation ?
- Comment définir un objectif individuel pertinent ?
- Comment piloter efficacement les objectifs collectifs et individuels ?
- Comment éviter le piège du copinage ?
- Comment ne pas rater son arrivée dans sa nouvelle équipe ?
- Comment contrôler sans fliquer et obtenir sans agresser ?
- Comment ne pas devenir un service d'assistance ou une hot-line ?
- Comment aider et accompagner un collaborateur en difficulté ?

Catégorie 2 : Communication

- Comment surmonter son trac lors d'une intervention en public ?
- Comment faire s'exprimer un interlocuteur réservé ?
- Comment éviter les problèmes d'incompréhension avec un collaborateur ?
- Comment préserver la motivation de son équipe ?
- Comment redonner la banane et la pêche à mon collaborateur ?
- Comment savoir si mon interlocuteur est gêné par la discussion que j'ai avec lui, s'il m'est déloyal, s'il me ment ?
- Comment gérer un retardataire, un bavard ou un perturbateur en réunion ?
- Comment sortir de son cadre de référence afin d'éviter les a priori ?

Catégorie 3 : Leadership et affirmation de soi

- Comment gérer un conflit entre deux collaborateurs sans avoir vu ce qui s'était passé ?
- Quoi faire, quoi dire en cas de retard régulier d'un membre de l'équipe ?
- Comment exiger sans passer pour un chefaillon ?
- Comment traiter un problème d'odeur corporelle (tabac, sueur) chez un collaborateur ?
- Comment agir en cas de refus de port d'équipement de sécurité ?

- Comment dire non à son chef ?
- Comment faire face à une critique d'un de ses collaborateurs ?
- Quoi faire en cas de désaccord avec une décision prise par le N+1 ?
- Comment réagir face à une collaboratrice qui ne dit pas bonjour en arrivant ?

Catégorie 4 : Organisation et efficacité personnelles

- Comment ne pas subir la loi d'un agenda saturé ?
- Comment décider de ce qui est vraiment prioritaire quand tout semble l'être ?
- Comment faire avec les mails dans un monde ultra-connecté ?
- Comment accompagner efficacement les réformes, les changements auprès de ses équipes ?
- Comment prendre la bonne décision avec des hésitations entre plusieurs options ?
- Comment finir sa réunion à l'heure ?
- Comment désencombrer durablement son espace de travail physique et virtuel ?
- Comment évaluer la répartition des activités et la polyvalence de ses collaborateurs ?
- Comment aborder un problème à résoudre ?



Apprendre à distance

Accompagnement en distanciel
En individuel ou en collectif
Programmes et durées sur mesure



En individuel

- Formation individuelle et sur-mesure via un service de visio-conférence
- Interactions directes
- Accompagnement personnalisé



En Co Learning

- Formation en groupe de 2-3 personnes maximum via un service de visio-conférence
- Interactions directes
- Accompagnement semi-personnalisé



En groupe

- Présentation formative de type webinar ou webconférence
- Interactions indirectes, via un système de chat



Pratique

ATELIERS DE MANAGEMENT OPERATIONNEL

A l'instar d'un sportif ou d'un acteur, le manager doit s'entraîner et répéter pour s'approprier les techniques et comportements efficaces qui feront de lui quelqu'un de crédible et de respecté.

Objectifs

- S'entraîner à la pratique du management sur des cas concrets (styles de management, affirmation de soi, communication, gestion des conflits...)

Modalités d'animation

- Recueil des situations à traiter auprès des participants en début de formation
- Réflexion en sous-groupes sur les solutions possibles pour résoudre les problèmes ou traiter les situations
- Echanges interactifs
- Apports théoriques et méthodologiques

Public concerné

Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires, nouveaux managers

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour (7h00)

Nombre de participants

4 à 8 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Défini en direct et individuellement avec chaque participant en fonction des besoins, des urgences, des souhaits au cours de la première heure de travail.

Quelques exemples d'ateliers:

- Comment faire comprendre à son N+1 que ses réunions sont trop longues et sans intérêt?
- Comment réagir face à un membre de l'équipe qui critique facilement ses collègues?
- Que demander de faire à un collaborateur en échec permanent?
- Comment demander à un jeune stagiaire d'adopter une tenue vestimentaire adéquate?
- Comment agir face à la démotivation d'un collaborateur proche du départ en retraite?
- Quoi dire à un collègue manquant ouvertement de politesse?



Performance

MANAGER EFFICACEMENT SES NEGOCIATIONS

La négociation est devenue un incontournable dans le quotidien du manager. Que ce soit avec un fournisseur, un client, un délégué du personnel, un collaborateur voire un hiérarchique, les situations de négociation sont multiples. Souvent réduite à un principe exclusivement commercial, la négociation est même quelquefois confondue avec la vente. Non seulement la négociation n'est pas nécessairement liée aux affaires ou à des aspects tarifaires, mais elle est surtout bien distincte de l'entretien de vente. C'est pourquoi elle s'apprend et se travaille. On ne naît pas négociateur, on le devient.

Objectifs

- Savoir préparer une négociation
- Maîtriser les principes de communication indispensables
- Identifier son profil naturel de négociateur
- Choisir les stratégies les mieux adaptées
- Connaître les tactiques possibles et savoir contrer et anticiper celles des autres

Modalités d'animation

Alternance :

- d'exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d'expérience
- d'ateliers de simulation

Public concerné

Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires, nouveaux managers

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Identifier précieusement ce qu'est la négociation

- La définition de la négociation
- Ses différences fondamentales avec la vente
- Les situations courantes de négociation

Intégrer les aspects stratégiques

- Les six pouvoirs possibles du négociateur
- La perception des autres sur les cartes que l'on a en main
- La détermination de la zone d'accord possible

Percevoir les enjeux liés à la communication

- Les pièges : inférences et malentendus
- Les modes de questionnement les plus opportuns
- La maîtrise de sa communication non verbale et le décodage de celle des autres

Savoir préparer ses négociations

- S'informer et établir des propositions claires
- Les trois scénarii envisageables
- Les concessions et les contreparties possibles
- Bien connaître son profil personnel de négociateur

Connaître les règles d'or et les tactiques

- Les 10 règles pour réussir sa négociation
- Les 10 tactiques possibles
- Les réponses face à ces tactiques si notre interlocuteur les utilise



Performance

MANAGER AVEC SUCCES SA FORCE DE VENTE

Une équipe commerciale n'est pas tout à fait une équipe comme les autres. Balançant régulièrement entre euphorie et baisse de moral, les vendeurs doivent être managés avec un soin tout particulier. Pour atteindre les objectifs fixés, les résultats doivent être particulièrement bien suivis tout comme l'activité, tant en matière de rendez-vous que de prospection physique et téléphonique. Responsable commercial, un métier de management à part entière, complexe, avec de réelles particularités à connaître et à maîtriser.

Objectifs

- Appréhender les particularités du management commercial
- Savoir fixer les objectifs commerciaux avec pertinence
- Réussir son pilotage commercial à l'aide de tableaux de bord
- Animer avec efficacité en collectif et en individuel

Modalités d'animation

Alternance :

- d'exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d'expérience
- d'ateliers de simulation
- de visionnage de vidéos de management

Public concerné

Directeurs et responsables commerciaux, chefs de vente, cadres de proximité et cadres intermédiaires du domaine commercial, nouveaux managers

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Connaître les particularités du management de commerciaux

- L'euphorie ou la baisse de moral
- La pression des objectifs et de la rémunération
- Un besoin accru de reconnaissance

Identifier les caractéristiques de la mission du directeur commercial

- Un rôle de leader et d'entraîneur
- Une fonction où l'exemplarité côtoie l'exigence
- Un savant dosage de confiance et de contrôle
- Les 10 comportements vertueux

Adopter des postures managériales et une communication adaptés

- L'échelle de maturité collaborative
- Les 4 postures managériales I.C.A.R.E.
- Les principes clés d'une communication efficace

Savoir motiver sa force de vente

- La différence entre satisfaction et motivation
- Les grands leviers sur lesquels s'appuyer pour motiver
- L'entretien spécifique de reconnaissance : technique R.I.R.E.S.

Bien fixer les objectifs

- Bien fixer des objectifs : technique F.M.R.
- Les objectifs collectifs et individuels
- Les objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Les objectifs de production et d'activité

Réussir à piloter les résultats

- Les tableaux de bord de suivi : résultats et activité
- Le suivi de la prospection physique et téléphonique
- Les ratios de proposition et de concrétisation
- Les leviers de l'efficacité commerciale individuelle
- Le choix d'indicateurs pertinents

Mettre en place un système d'animation managériale pertinent

- Le briefing rapide
- La réunion d'équipe
- L'entretien individuel d'activité
- Le tutorat suivi du débriefing



Performance

ACCOMPAGNER LE DEVELOPPEMENT DES VENTES ADDITIONNELLES DE SON ETABLISSEMENT

Lors d'une prise de commande ou au cours d'un service client, le souhait de tout responsable commercial est que son équipe développe des ventes additionnelles ou packagées. Pour pouvoir les réaliser, les collaborateurs au contact du public doivent passer d'une position subie à une position active. Ils doivent suggérer, proposer, inciter les clients à compléter leurs demandes initiales avec des produits ou des services complémentaires synonymes de chiffre d'affaire supplémentaire mais aussi d'une satisfaction et d'une fidélité plus forte. Le rôle du manager est dès lors fondamental pour impulser à son équipe la culture commerciale indispensable à la réussite de son projet mais aussi pour suivre et accompagner les objectifs et les actions des acteurs concernés.

Objectifs

- Instaurer une culture de la vente additionnelle au sein des équipes
- Identifier les éléments à objectiver et à suivre
- Réaliser un tableau de bord de suivi pertinent
- Animer en collectif et en individuel les acteurs concernés sur leurs résultats et sur leurs activités
- Réussir à faire progresser chacun en fonction de son potentiel personnel

Modalités d'animation

Alternance :

- d'exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d'expérience
- d'ateliers de simulation
- de visionnage de vidéos de management

Public concerné

Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires, nouveaux managers

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14h00)

Nombre de participants

3 à 12 personnes

Tarif

Selon grille tarifaire

Programme

Identifier les niveaux existants :

- Les différences de compétences entre les différents membres de l'équipe
- Les niveaux de vente actuels sur les produits et services complémentaires

Définir et partager les objectifs :

- Les caractéristiques d'un objectif collectif et d'un objectif individuel
- La technique F.M.R
- Le choix des produits et services prioritaires à proposer
- Le partage et la validation avec les membres de l'équipe

Parvenir à développer la technique commerciale

- Comment créer un climat propice à la vente
- Comment convaincre de l'intérêt des ventes additionnelles
- Comment conseiller les clients
- Comment leur faire des suggestions
- Comment détecter leurs besoins non exprimés

Mettre en œuvre sur le terrain

- Comment observer les pratiques mises en œuvre
- Comment écouter et noter les éléments importants
- Comment collecter les résultats de vente et d'activité

Savoir suivre les réalisations

- Formaliser un tableau de suivi des objectifs
- Prendre en compte le collectif autant que l'individuel
- Intégrer les niveaux de départ
- Analyser les résultats

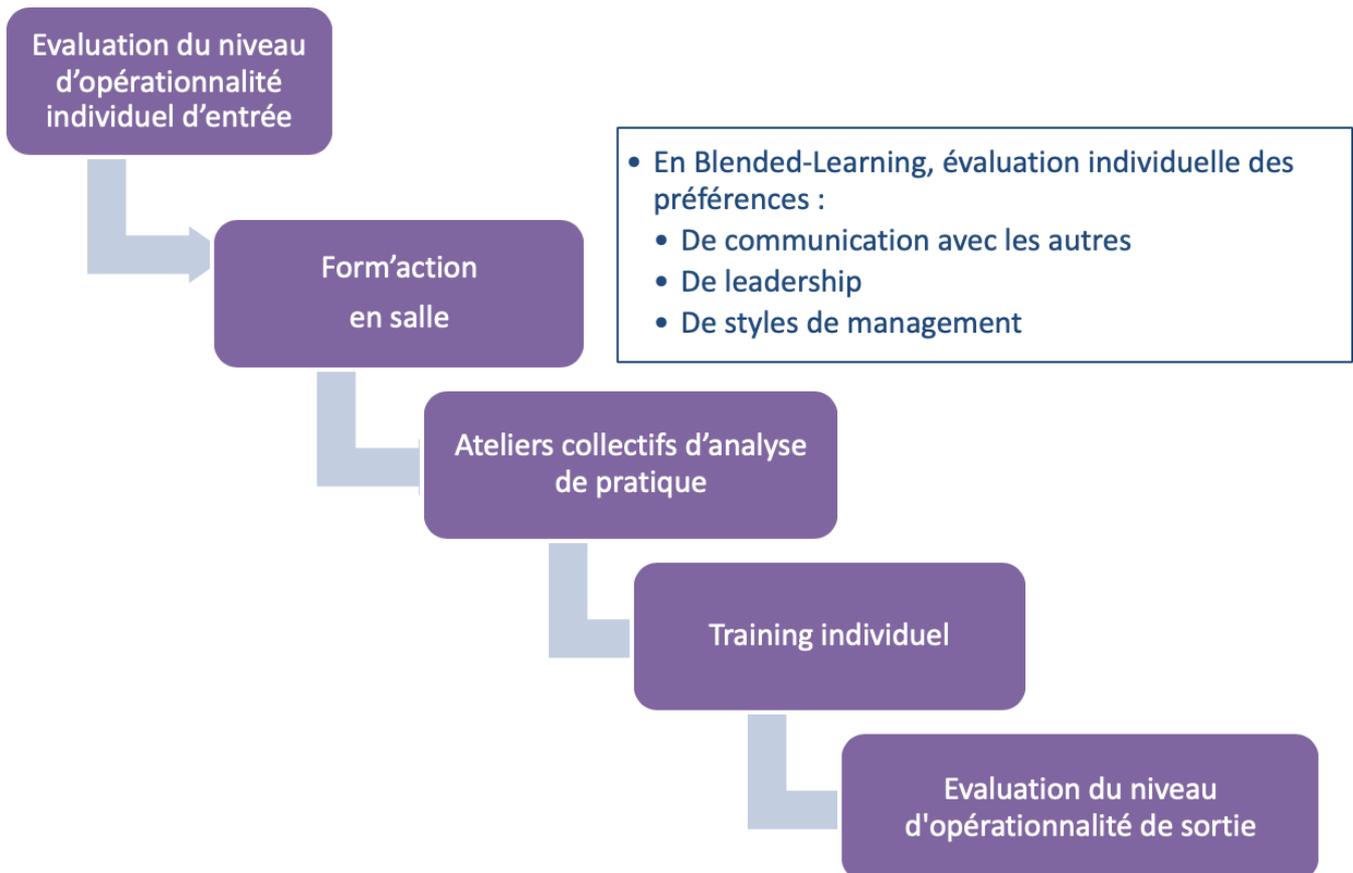
Réussir à animer l'équipe

- Définir un système d'animation managériale adapté à son établissement
- Communiquer les résultats collectifs en réunion d'équipe
- Communiquer les résultats individuels en entretien individuel

Etre capable d'exprimer ses satisfactions ou ses insatisfactions

- Savoir féliciter ses collaborateurs
- Savoir exprimer son insatisfaction et définir des actions correctrices

PROGRAMMES ABSOLUT



Les programmes ABSOLUT sont des form'actions qui intègrent toutes les étapes du transfert de compétences et sont accessibles avec toutes les offres du catalogue

**AUTO-
EVALUATIONS
INDIVIDUELLES**

**ATELIERS
D'ANALYSE
DE PRATIQUES**

**TRAINING
INDIVIDUEL**



Les consultants du réseau Impulsion Consulting sont

À votre écoute

**Pour partager et
bien comprendre
vos projets**

**Pour vous conseiller
sur la formule
la mieux adaptée**

**Pour vous
accompagner
dans la mise
en oeuvre**

*Retrouvez toutes les coordonnées de nos centres sur
www.impulsionsconsulting.com/consultants*