



# ADAPTER SON STYLE DE MANAGEMENT À SES INTERLOCUTEURS

## PUBLIC

---

Cadres ou personnel d'encadrement responsable d'équipes ou d'unités.

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

---

- Apporter aux managers d'équipes, les outils et des méthodes de management leur permettant d'assurer un pilotage efficace de leur service.
- Assoir rapidement son autorité et son leadership et réussir ses actes de management au niveau des objectifs, du plan d'action et du pilotage de l'équipe.

## PRÉ REQUIS

---

Assurer un poste d'encadrement au préalable.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

---

Le formateur accompagne le ou les participants dans les étapes clés de la prise en main de son rôle de manager commercial.

Les formateurs ERSILY sont sélectionnés en fonction de leur connaissance approfondie et pratique du métier et de l'environnement spécifique du ou des participants. Leur nom et compétences sont communiqués aux stagiaires avant le début de la formation. Le programme est adapté et défini par le client et le formateur préalablement.

Moyens pédagogiques : salle de formation équipée de vidéo projecteur, caméra et ordinateur plus paper board.

## DURÉE ET LIEU

---

Sur site ou en organisme de formation.

Durée : 2 jours ou 14 heures.

Les dates sont à définir avec l'entreprise.

## PROGRAMME

---

### Les concepts fondamentaux du travail en équipe :

- Du groupe à l'équipe : la différence magique,
- La méthode des 4 P pour former des équipes performantes,
- Ce que gèrent les leaders d'équipe efficaces,
- Le point commun entre les leaders d'équipe efficaces.



### **Le rôle du manager dans la création efficace d'une équipe**

- La création d'une équipe commence dès que le manager est prêt,
- Les compétences requises pour être leader d'équipe,
- Analyse de l'effet de ses actions sur les collaborateurs.

### **Identifier le type de personnalité de ses collaborateurs :**

- Développer son écoute et ses qualités d'observation pour une meilleure compréhension de l'autre,
- Explorer les points forts et faibles de chaque type de personnalité pour comprendre la logique de ses interlocuteurs,
- évaluer les besoins psychologiques de ses collaborateurs.

### **Mettre en place un style de management correspondant au profil de ses collaborateurs :**

- Savoir repérer les différentes manières d'exprimer sa personnalité, et choisir celles qui sont adaptées à la situation,
- Développer son impact personnel et son charisme,
- tenir compte des freins et des résistances et anticiper les désaccords et les conflits.

### **Développer des compétences en fonction des personnes :**

- Communiquer des émotions positives aux autres,
- Valoriser ses interlocuteurs de façon adaptée,
- Critiquer de façon constructive,
- Identifier les sentiments efficaces et les transformer en énergie positive.

### **Débloquer les relations conflictuelles :**

- Reconnaître ce qui déclenche les différents types de relations piégées négatives,
- Repérer les messages contraignants et leur influence sur les comportements actuels,
- Élaborer des solutions pour éviter ou sortir de petits conflits.