

Formation "Animer une Équipe" (2 + 2 jours)

● Prérequis préconisés

- Toute personne ayant à animer une équipe :
Chefs d'équipe, Responsables de Projets, Animateurs d'Équipes, Leaders, etc.
- Toute personne ayant une responsabilité (Managériale, Opérationnelle, ou Fonctionnelle,
Hiérarchique, Directe, Indirecte, Transverse, ou de Projet)

● Objectifs :

- Permettre à des salariés de devenir un animateur d'équipe performant :
 - . Comprendre l'incidence de ses propres comportements sur les comportements des hommes et femmes de l'équipe
 - . Adopter un comportement managérial adéquat prenant en compte le contexte et les objectifs dans une situation précise
 - . Identifier les différents styles de Management
 - . Connaître les principales erreurs à ne pas commettre afin de les éviter
 - . Définir et manager un projet opérationnel
- Développer sa posture de Manager-Leader :
 - . S'imprégner de la vision et des comportements-clefs d'un manager direct ou transverse (de projet)
 - . Placer le leadership au cœur du management
 - . Développer un état d'esprit positif
 - . Travailler et faire travailler en "collectif"
 - . Animer et savoir faire passer un message
 - . Influencer, valoriser les autres, et développer les contributions croisées
 - . Mixer harmonieusement entre exigence et valorisation
 - . Gérer les oppositions, tensions, et éventuels conflits

- Coût de la formation : 915 € / personne

Durée et dates de l'action : 28 heures, les 15 & 16 novembre 2018 et 5 & 6 décembre 2018

Formation "Animer une Équipe" (2 + 2 jours)

● Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Questionnaires préalables de réflexion et/ou de préparation à la réflexion
- Illustrations opérationnelles, exemples, et liens concrets permanents
- Visualisation de vidéos ad-hoc
- Jeux de rôles individuels et collectifs
- Mises en situations

● Diplômes, titres et références du formateur :

- Jean-Pierre GARCIN,
- Diplômé de l'ESSCA (Ecole Supérieure des Sciences Commerciales d'Angers),
- Spécialisé en formation sur le Comportement, la Conduite du Changement, le Management, la Communication, la Négociation, le Développement Personnel, le Team Building, et l'Action Commerciale.

● Mode d'évaluation des acquis de la formation proposé et des conditions de mise en œuvre de l'évaluation

- Mises en situations concrètes
- Évaluation des connaissances tout au long de la formation
- Questionnaires d'évaluation des acquis

● Modalités de suivi des stagiaires post-formation

- Feuille d'émargement et d'évaluation de fin de session
- Envoi aux participants d'une synthèse post-formation, reprenant les contenus, leur développement sur les points-clefs, et leurs conclusions
- Échanges, mesure et suivi post-formation via mail
- Attestation de fin de formation