

**Durée :**

**1,5 jours.  
10 heures en présentiel ou en ligne.**

**Public et/ou prérequis :**

**Managers, Directeurs commerciaux, administratifs, financiers... Sans prérequis.**

**Organisation :**

**1 à 8 stagiaires.**

**Évaluation :**

**Évaluation formative et questionnaire d'entrée et de sortie de formation pour validation des compétences acquises.**

**Intervenant :**

**Formateur coach spécialisé management et analyse comportementale.**

**Tarif : Sur devis.**

**En savoir plus :**

**06 17 31 84 08  
www.tie-conseil.fr**



LA FORMATION

**Objectifs :**

◇ **Savoir redonner du sens à son attitude managériale et obtenir l'adhésion de ses collaborateurs.**

**Compétences visées :**

- ◇ **Comprendre les missions du manager.**
- ◇ **Déterminer les actions utiles du manager.**
- ◇ **Choisir les vraies priorités du manager.**
- ◇ **Comprendre les mécanismes du langage.**
- ◇ **Avoir un discours positif.**
- ◇ **Avoir une écoute active.**
- ◇ **Savoir gérer les conflits.**

**Pédagogie :**

- ◇ **Recueil des attentes avant la formation.**
- ◇ **Pédagogie ouverte et ludique avec mises en application lors de jeux de rôle et travaux de groupe.**



LE PROGRAMME

**Point 1 :**

- ◇ **Qu'est-ce qu'un manager ?**
- ◇ **Pourquoi la personne la plus importante de l'entreprise est le client ?**

**Point 2 :**

- ◇ **Analyser la situation et repérer les signes de dysfonctionnement.**
- ◇ **Évaluer ma résistance au changement et celle de mon équipe.**
- ◇ **Communiquer efficacement est-il compatible avec bienveillance ?**
- ◇ **Tests et jeux de rôles, mises en situation.**

**Point 3 :**

- ◇ **Comprendre quelle image représente mon entreprise.**
- ◇ **Comprendre qui je suis pour mon entreprise et l'image que JE véhicule.**
- ◇ **Débriefing de la journée.**