



Alchimie Associés

FORMATION MANAGEMENT

ORGANISATION

Public :

- Employé(e) de l'entreprise ayant à encadrer du personnel

Objectifs :

- Connaître et se connaître en tant que manager
- Connaître son équipe et identifier les rôles en équipe pour gagner en cohésion et performance
- Comprendre sa mission, la mettre en œuvre et gagner en légitimité
- Acquérir les techniques du management (techniques d'entretien, responsabiliser, impliquer, motiver)
- Devenir un manager-coach
- Travailler en mode projet
- Gérer les 3 générations en présence dans l'entreprise

Pédagogie :

- Nos intervenants sont formés et certifiés en coaching iso 9001
- Nos intervenants ont tous entre 20 et 25 ans d'expérience professionnelle en pédagogie.
- Notre pédagogie est de type Formation-Action afin de permettre la mise en dynamique et la responsabilisation des stagiaires : clarification des objectifs et plan d'action évolutif
- Pédagogie active et vivante par une alternance d'apports théoriques, de jeux de rôle, de mises en situation et pratiques théâtrales.
- Si effectif supérieur à 8 personnes : co-animation pour une meilleure individualisation
- Apports documentaires

Intervenants :

- Nos consultants sont **formés et certifiés** à la pédagogie
- Ils respectent une **charte de déontologie** cadrant l'intervention

Durée :

- De 2 à 26 jours selon les thèmes choisis

Effectif :

- 8 personnes maximum pour individualisation des parcours de formation

Suivi :

- Evaluation de stage

Coût :

- Nos tarifs font l'objet d'une étude personnalisée.

N° individuel identification TVA/N° Intracommunautaire : FR 47 802527507

N° de déclaration d'activité Organisme de Formation : 82 69 13345 69

N°RCS Lyon B 802 527 507 - SIRET 802 527 507 00015 - Code APE 7022Z

Capital Social : 3000 €

Transformer les qualités en talents, les résultats en performances

Tél : 04 72 56 05 20

Email : contact@alchimie-associes.com

Site : www.alchimie-associes.com

FORMATION MANAGEMENT

PROGRAMME

JOUR 1 & 2

Renforcer sa posture managériale - Se connaître pour comprendre ses comportements et son mode managérial

Clarification et formalisation des objectifs individuels et collectifs : moyens, ressources, freins éventuels, contexte,...

- **Bilan professionnel du manager** au démarrage de l'action : personnalité, compétences, leviers de motivations, mode managérial
 - **Analyse de l'effet-miroir manager/collaborateur** : quel mode de communication ? Qu'est-ce qui se joue dans la relation ?
 - **Se positionner** avec assertivité
 - **S'affirmer** auprès de ses collaborateurs
 - Mises en situation/jeux de rôle
 - Débriefing individuel et émergence d'un premier plan de progrès individuel comprenant des objectifs qualifiés et quantifiés et les échéances de mise en action
-

JOUR 3

Connaître ses collaborateurs pour être un manager performant

- **Les outils pour "décoder"** le mode de fonctionnement de ses collaborateurs : personnalité, leviers de motivation, rapport au travail, rapport à la hiérarchie, rôle en équipe, niveau d'autonomie,...
 - **Mettre en place une gestion individuelle** des parcours : optimiser les ressources humaines pour une meilleure gestion des objectifs
 - Mises en situation/jeux de rôle
-

JOUR 4 & 5

Communiquer efficacement

- Identifier son mode de communication
 - Intégrer les fondamentaux de la communication (vocabulaire, comportement, le langage verbal et non verbal...)
 - Etablir une communication efficace avec sa hiérarchie
-

N° individuel identification TVA/N° Intracommunautaire : FR 47 802527507

N° de déclaration d'activité Organisme de Formation : 82 69 13345 69

N°RCS Lyon B 802 527 507 - SIRET 802 527 507 00015 - Code APE 7022Z

Capital Social : 3000 €

Transformer les qualités en talents, les résultats en performances

Tél : 04 72 56 05 20

Email : contact@alchimie-associes.com

Site : www.alchimie-associes.com



Alchimie Associés

FORMATION MANAGEMENT

PROGRAMME

JOUR 6 & 7

La gestion des tensions/conflits

La CNV (**Communication Non Violente**) pour une gestion performante des conflits

- Comprendre et utiliser la méthode OBSD (Observations – Besoins – Sentiments – Demandes) pour gérer les tensions et les conflits
- Comprendre et utiliser la méthode FISA (Formuler le problème – Informations à collecter – Solutions – Actions) en complément
- Mises en situation/Jeux de rôle

JOUR 8 & 9

Conduite de réunion

- Maîtriser les notions de base (comprendre les attitudes, identifier les fonctions et les rôles de chacun dans le groupe...)
- Préparer efficacement la réunion
- Piloter la réunion avec méthode pour atteindre l'objectif.
- Obtenir l'implication des participants pour garantir des résultats concrets
- Gérer les comportements difficiles et les situations délicates en réunion

JOUR 10 & 11

Les techniques d'entretien : évaluation, motivation, recadrage

L'entretien d'évaluation

- **La préparation de l'entretien d'évaluation** : le point sur le poste – Le bilan de l'année écoulée – L'analyse des facteurs de la performance (ou de la contre-performance) – La préparation des objectifs et moyens
- **Les étapes de l'entretien** : Comment structurer l'entretien annuel d'évaluation
- **L'état d'esprit lors de l'entretien** : Ecoute, Empathie, Feed-back, Objectivité, Cadrage des objectifs
- **La fixation des objectifs** : Les différents types d'objectifs : permanents, de progrès, de projet – Les objectifs qualitatifs et quantitatifs
- **La délégation** : facteur de responsabilisation
- **Le concept de reconnaissance** : Impliquer et motiver

JOUR 12

Créer son support d'entretien annuel

- **Créer sa grille d'entretien** afin d'être en adéquation avec les enjeux du poste et de l'entreprise
- **Atelier pratique de création du support d'entretien**

N° individuel identification TVA/N° Intracommunautaire : FR 47 802527507

N° de déclaration d'activité Organisme de Formation : 82 69 13345 69

N°RCS Lyon B 802 527 507 - SIRET 802 527 507 00015 - Code APE 7022Z

Capital Social : 3000 €

Transformer les qualités en talents, les résultats en performances

Tél : 04 72 56 05 20

Email : contact@alchimie-associes.com

Site : www.alchimie-associes.com



Alchimie Associés

FORMATION MANAGEMENT

PROGRAMME

JOUR 13 & 14

L'entretien Professionnel Obligatoire

- **Intégrer les évolutions légales suite à la loi de 2014 sur la formation professionnelle** : Se familiariser avec les points clés de la loi sur la formation de 2014 (objectifs, obligation légales) - Situer les enjeux et les spécificités de l'entretien professionnel (objectifs, différences avec l'entretien annuel, outils, supports, posture...)
- **Préparer l'entretien professionnel de formation** : · Les différentes étapes de l'entretien : de la préparation au plan d'action - Les informations à collecter en interne et auprès des managers.
- **Conduire l'entretien professionnel** : · Déroulé d'un entretien Professionnel- Bilan du parcours - Aider le collaborateur à clarifier son projet professionnel - Identifier les besoins en formation du salarié - Plan d'action : connaissance des dispositifs de la formation et de la GPEC (CIF, CPF, VAE, bilan de compétences, etc.) - · Fixer les objectifs et indicateurs d'atteinte
- **Techniques d'entretien** : Créer le lien et les bonnes conditions de l'entretien - Développer son écoute active - Maîtriser les techniques de questionnement et de reformulation - Faire adhérer le salarié et développer sa motivation.
- **Suivi et traçabilité des entretiens professionnels**

JOUR 15

Devenir un manager-coach pour impliquer et responsabiliser

- Qu'est-ce qu'un coach ? Se positionner en tant que manager-coach et relever le défi de la double compétence
- Comprendre le questionnement et toutes ses possibilités en communication
- Les outils de questionnement : protocoles de questionnement
- Créer des plans d'action opérationnels et adaptés aux ressources individuelles et collectives de son équipe
- Création de protocoles de questionnement en groupe : adaptés aux enjeux et opérationnels à court et moyen terme
- Le plan d'action du manager-coach
- Jeux de rôle : entretiens de questionnement

N° individuel identification TVA/N° Intracommunautaire : FR 47 802527507

N° de déclaration d'activité Organisme de Formation : 82 69 13345 69

N°RCS Lyon B 802 527 507 - SIRET 802 527 507 00015 - Code APE 7022Z

Capital Social : 3000 €

Transformer les qualités en talents, les résultats en performances

Tél : 04 72 56 05 20

Email : contact@alchimie-associes.com

Site : www.alchimie-associes.com



Alchimie Associés

FORMATION MANAGEMENT

PROGRAMME

JOUR 16

Gérer l'intergénérationnel : enjeux, contraintes, avantages

- Les 3 générations en présence dans l'entreprise et leurs spécificités
- Avantages et limites générationnelles
- Le management des X et des Y
- Recrutement et gestion de carrière des X et Y
- Communication et tutorat : Cohésion intergénérationnelle

JOUR 17 & 18

Gestion de projet

- Définition de la Gestion de projet
- Clarifier les objectifs du projet
- Les étapes clés du projet
- Les documents incontournables du projet
- Motiver l'équipe projet

JOUR 19 & 20

Conduite du changement

- Analyser le contexte du projet de changement
- Processus du changement
- Lever les freins individuels
- Accompagner le changement
- Anticiper et traiter les résistances au changement
- Identifier les risques et les anticiper
- Préparer l'avenir
- Plan d'action

JOUR 21 À 25

- **Développer la cohésion d'équipe** (5 jours en moyenne sur 10 mois répartis en 1/2 journée ou journées de travail selon les objectifs poursuivis)
- Définition des objectifs individuels et collectifs
- Apports théoriques sur la cohésion d'équipe, la complémentarité des acteurs au sein de l'équipe et le process de vie d'une équipe.
- Apports théoriques sur la communication et la cohésion d'équipe.
- Mise en exergue des points forts et de points de progrès individuels et collectifs.
- Mises en situation et jeux de rôle sur la base de la cohésion d'équipe.
- Définition d'un plan de progrès individuel ET collectif comprenant des objectifs qualifiés à la fin de chaque séance dans une objectif de mise en application et de progression continue.

N° individuel identification TVA/N° Intracommunautaire: FR 47 802527507

N° de déclaration d'activité Organisme de Formation : 82 69 13345 69

N°RCS Lyon B 802 527 507 - SIRET 802 527 507 00015 - Code APE 7022Z

Capital Social : 3000 €

Transformer les qualités en talents, les résultats en performances

Tél : 04 72 56 05 20

Email : contact@alchimie-associes.com

Site : www.alchimie-associes.com