

**Formation**  
**2012**

*Manager, c'est permettre à chacun de donner le meilleur de lui-même, et ainsi accroître les performances de l'entreprise. Sans jouer sur son seul pouvoir hiérarchique, le manager commercial doit développer ses capacités à exercer une influence mobilisatrice et positive, améliorer les relations entre les membres de l'équipe, s'affirmer par l'exemplarité et le charisme, être moteur et acteur du changement.*

**Durée :** 3 jour(s)

**Tarif :** 1200,00 € HT / personne

**Tarif Intra :** **Nous contacter**

**PUBLIC**

Managers prenant fonction et désirant développer des relations professionnelles stimulantes et motivantes, fondées sur un type de management adapté.

**OBJECTIFS**

- Apprendre à trouver le style de management adapté à la situation
- Accroître sa compétence managériale et la motivation de son équipe
- Assumer et développer son leadership
- Favoriser la réussite de son équipe

**FORMATEUR(S)**

- Nos formations sont animées par des consultants de très haut niveau professionnel et bénéficiant d'une longue expérience : praticiens, chercheurs et pédagogues, ils sont tous reconnus comme de grands spécialistes dans leur domaine de compétences.

**METHODE ET CONTENU PEDAGOGIQUE**

**1. Les fondamentaux du management**

*Les qualités indispensables au manager*

- Le recul, la hauteur,
- La vision, la créativité,
- Le réalisme,
- le discernement, ...

*Les dix fonctions clés du manager*

- Les identifier et les équilibrer

**2.La gestion des évolutions et le pilotage du changement**

- Comprendre les résistances et favoriser l'intégration
- Passer de " passager " à " pilote "

**3. Leadership et motivation**

*Les différentes formes d'autorité du manager*

- Equilibrer l'usage de ses différents " pouvoirs "
- Evaluer les conséquences d'un pouvoir déséquilibré
- Travailler les trois composantes du leadership : l'enthousiasme, la confiance, la sérénité

**4.Les fondamentaux de la motivation**

- Déterminer les sources de satisfaction ou d'insatisfaction
- Le rapport R/C : Rétributions/Contributions
- Les cercles de la démotivation ou de la motivation

## développez votre leadership et la motivation

### 5. Les modes d'encadrement

#### *Les méthodes d'encadrement relatives au niveau d'autonomie du collaborateur*

- Connaître et élargir son " style "
- Définir le cadre situationnel
- Comment, quand, structurer, mobiliser, associer, responsabiliser
- La boucle de progrès

### 6 Les relations interpersonnelles

#### *Comprendre pour être compris*

- Les modes de communication
- Les "représentations"

#### *Passer à l'écoute active*

#### *Créer un état d'esprit favorable*

- Favoriser la construction de l'image de soi et des autres.
- Définir ses propres attentes

## SESSIONS

Contactez nous