

# Manager des managers (top management)

2 j (14 heures)

Ref : MNGS

## Public

Manager déjà en activité, Top Manager

## Pré-requis

Sens affirmé de la rigueur, compétences relationnelles, expérience en Management

## Moyens pédagogiques

Formation réalisée en présentiel ou à distance selon la formule retenue  
Questionnaire préalable de positionnement  
Nombreux exercices pratiques et mises en situation, échanges basés sur la pratique professionnelle des participants et du formateur, formation progressive en mode participatif  
Vidéoprojecteur, support de cours fourni à chaque stagiaire

## Modalités de suivi et d'évaluation

Feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur  
Exercices de mise en pratique ou quiz de connaissances tout au long de la formation permettant de mesurer la progression des stagiaires  
Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de stage  
Auto-évaluation des acquis de la formation par les stagiaires  
Attestation de fin de formation

## Objectifs

- Développer la performance
- Intégrer une dimension stratégique dans son Management
- Développer la responsabilisation, l'autonomie et la performance de ses équipes managériales
- Disposer d'outils pour faire face aux situations managériales difficiles

## Programme détaillé

### RAPPELS SUR L'ENCADREMENT ET L'ANIMATION D'EQUIPE

- Styles de management, rôles du manager, types d'autorité et pouvoir d'en disposer
- Connaître son équipe managériale : motivations, attentes, aptitudes, savoir-faire identifiés ou non, rôle de chacun
- Éléments clés d'une délégation réussie

## Manager des managers (top management)

Rappel des circuits d'information

Retour d'expériences et situations d'encadrement vécues / solutions trouvées ou non

Analyse commentée/ réponses aux questions

## **MANAGER LES MANAGERS**

---

Augmenter les périmètres de responsabilités et les améliorer

Suivre régulièrement les réalisations

Anticiper les charges et ajuster les missions (échéances, moyens mis en œuvre, contraintes)

Traiter les résistances et freiner les engouements

Valoriser les atteintes d'objectifs

## **COMMUNIQUER N'EST PAS INFORMER**

---

Mécanismes et dysfonctionnements de la communication

Identifier les différentes situations de communication du manager (réunion, remobilisation, changement, recadrage)

Vision commune / objectifs communs / moyens communs

## **PILOTER SA COMMUNICATION MANAGERIALE**

---

Établir un plan et structurer ses messages en fonction du but poursuivi

Apprendre à déceler les faux des vrais problèmes

Fixer des objectifs et les faire valider

Les techniques fondées sur le raisonnement : induction, rappel des faits, hypothèse, déduction, comparaison

Erreurs à éviter, panorama des pratiques et des attitudes performantes

## **LA COMMUNICATION MANAGERIALE EN SITUATION DIFFICILE OU DE TENSION**

---

Repérer et se dégager des comportements pièges

Développer son sens de la répartie, de l'improvisation

Décider et définir les nouvelles règles du jeu, et se mettre d'accord sur la mise en application des décisions