

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