



RÉUSSIR SA PRISE DE FONCTION DE MANAGER

Relevez le challenge de la transition !

Devenir manager d'une équipe est un challenge stimulant mais peut être également source d'appréhension. Cette formation a été conçue pour vous permettre de vivre plus sereinement cette transition et d'acquérir les outils pour être rapidement opérationnel dans votre nouvelle fonction.

DURÉE : 2 JOURS (14 h)

PRIX : 980 € NET

REF : MGT21

➔ Programme

Formation concrète et pragmatique, axée sur la réalité de chaque participant, permettant un transfert immédiat des acquis dans son poste de travail.

Identifier son rôle de manager

- Analyser l'étendue des responsabilités et des enjeux de sa nouvelle fonction
- Prendre en compte son environnement, ses atouts et ses contraintes
- S'affirmer dans ses différentes postures managériales

Respecter les étapes de prise de poste

- Définir avec sa hiérarchie le plan d'action de sa nomination
- Vivre la rencontre avec l'équipe : entretiens individuels et collectifs
- Faciliter le recueil d'information par l'écoute et l'observation
- Prendre en considération l'historique des relations

Tenir compte des résistances au changement de l'équipe

- Déjouer un climat de méfiance
- Accueillir les inquiétudes et les questionnements de l'équipe
- Amener du sens et de la confiance en favorisant la co-responsabilité

Réussir ses premières actions managériales

- Poser le cadre de fonctionnement de l'équipe et les règles du jeu
- Mener pour la première fois un entretien individuel : de recadrage, de motivation, d'évaluation, etc.
- Déléguer avec succès pour remotiver

➔ Public

Cette action a été spécialement conçue pour des managers de proximité, très prochainement nommés ou en poste depuis moins d'un an.

➔ Objectifs

- Identifier son nouvel environnement et le profil de son équipe
- Choisir les leviers d'actions pertinents
- Réussir son positionnement de manager auprès de l'équipe

➔ Les plus

Points forts de la formation :

- Pédagogie de la découverte : 2/3 d'exercices et 1/3 de théorie.
- Application de la règle des 3 P (Permission, Protection, Puissance) pour permettre à chacun de tirer le meilleur profit de la formation.
- Analyse des situations présentées par les participants, échanges de pratiques.

Profil de l'intervenante :

Nadia Florian, formatrice-consultante en management et développement personnel depuis 15 ans. Coach certifiée et médiatrice, formée à l'analyse transactionnelle.

Option : Accompagnement individualisé post-formation (3 h) - PRIX : 600€ NET



Dates & lieux

Session 1 : 2 et 3 juin 2016 (Paris)

Session 2 : 9 et 10 novembre 2016 (Paris)