

SESSION DE FORMATION LEADERSHIP MANAGERIAL

Intitulé de l'action	<i>Module leadership managérial</i>
Durée totale en jour estimée	1
Durée totale en heure estimée	7
Public visé	<i>Manager de point de vente ou directeur régional</i>
Prérequis et niveau de connaissances préalables nécessaire	<i>Aucun prérequis Accessible aux personnes en situation de handicap Inscription sur demande à a.borne@atelier-cactus.com Formation Intra Entreprise</i>
Investissement	1 500 euros
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Maîtriser la technique de communication permettant de donner une vision stratégique</i> • <i>Décliner la vision stratégique en actions</i> • <i>Identifier le niveau de motivation de ses collaborateurs</i> • <i>Identifier le niveau de compétences de ses collaborateurs</i> • <i>Adapter son style managérial à chaque situation professionnelle</i> • <i>Maîtriser la méthode de gestion des conflits</i>
Détail du programme de formation : 7h	<p>Accueil : <i>Objectif pédagogique : Développer un climat d'échanges bienveillants</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Présentation du déroulé de la formation</i> • <i>Recueil des attentes des participants</i> • <i>Jeu de cartes : actions</i> <p>Introduction : <i>Objectif pédagogique : Identifier son style de management</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Auto-positionnement de son style managérial</i> <i>Questionnaire individuel</i> • <i>Synthèse et feedback</i> <p>Management ou leadership : <i>Objectif pédagogique : Lister les clés du leadership</i></p>

- *Définition et facteurs de reconnaissance du leader par rapport au manager*

Leadership situationnel selon Ken Blanchard :

Objectif pédagogique : Maîtriser la matrice du leadership situationnel

- *Lien entre ressources et motivation*
- *Cartographie de son équipe*

La posture de leader :

Objectif pédagogique : Identifier le style managérial à développer en fonction de la situation de chacun de ses collaborateurs

- *Ateliers en sous-groupes sur les différentes situations cumulant le profil comportemental, le degré de motivation et le niveau de compétences de différents collaborateurs*
- *Débriefing collectif*

Les compétences du leader :

Objectif pédagogique : définir les compétences à maîtriser pour être perçu comme un leader

- *Focus sur la communication, la vision stratégique, la coopération, la remise en cause, la pédagogie, le changement, la prise de décision, la mobilisation*
- *Entraînement sur des cas pratiques issus du quotidien*

La gestion des conflits :

Objectif pédagogique : Maîtriser la méthode de gestion des conflits au sein de son équipe

- *Ateliers en sous-groupes sur les différentes situations possibles de conflits*
- *La méthode DESC*
- *Entraînement*
- *Débriefing collectif*

Conclusion de la formation :

Objectif pédagogique : Synthétiser les acquis

- *Tour de table*
- *Rédaction d'un plan d'actions individuel*

Modalités et méthodes pédagogiques	<p><i>Temps de formation présentielle (7 heures) :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Jeux pédagogiques de prise de conscience</i> • <i>Quiz</i> • <i>Extraits de films</i> • <i>Travail en sous-groupes</i> • <i>Exercices de mise en pratique</i> • <i>Mises en situation</i> <p><i>Productions à réaliser :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Cartographie de son équipe</i> • <i>Plan d'actions individuel</i>
Moyens et ressources mobilisés pour la formation	<p><i>Formateurs experts en management</i></p> <p><i>Locaux : salles de formation désignées par l'entreprise cliente</i></p>
Nombre de stagiaires minimum	6
Nombre de stagiaires maximum	9
Suivi et évaluation	<p><i>Evaluation préalable :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Entretien téléphonique et test de positionnement Google Forms</i> <p><i>Suivi :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Groupe WhatsApp</i> <p><i>Evaluation finale :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Quiz de validation des acquis</i> <p><i>Evaluation de la satisfaction du stagiaire :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Evaluation à chaud</i> • <i>Evaluation à froid à 3 semaines après la fin du parcours</i> <p><i>L'évaluation des acquis se fait par le biais d'exercices et de mises en situation tout au long de la session.</i></p>