



MANAGERS DE PROXIMITÉ

# MANAGEMENT

## Réussir les entretiens fondamentaux du manager de proximité

### ▣ QUI PARTICIPE ?

Cette formation professionnelle courte s'adresse aux responsables de petites équipes et/ou aux managers ayant une récente responsabilité d'encadrement qui ont besoin de s'approprier les fondamentaux du management de proximité.

### ▣ QUELS BÉNÉFICES ?

- ▣ **Exercer sa posture de manager entre sa hiérarchie et ses collaborateurs** : s'affirmer comme un relais efficace et légitime, faire agir au lieu de faire soi-même, oser renforcer l'écoute pour dépasser sa crainte de la réaction, être force de proposition...
- ▣ **Responsabiliser et motiver durablement ses collaborateurs** : fixer des objectifs, accompagner l'évolution de chacun, orchestrer les plans d'action, contrôler, suivre les missions, décider, motiver...
- ▣ **Prévenir et gérer les situations difficiles sans démotiver ses collaborateurs** : arbitrer, rétablir le dialogue, désamorcer les crises, gérer les conflits...

### ▣ LES "PLUS" DE LA FORMATION

- ▣ **Accompagnement personnalisé en amont et en aval (Pack A) de la formation** : implication du manager du participant ou de son responsable RH dans le processus d'apprentissage
- ▣ **Animation et mises en situation concrètes** : entraînements intensifs sur les situations de management les plus fréquentes et sur des cas personnels
- ▣ **Exigence pédagogique** : de la prise de conscience à l'application des fondamentaux du management de proximité

### Compétences déclinées



#### Repères

- Enrichir ses connaissances. Exemples : concepts, méthodes, cadre légal...



#### Pratiques

- S'approprier le savoir-faire de la fonction et savoir diriger son action



#### Postures

- Prendre conscience de ses actes, développer son impact relationnel et sa communication

### QUEL CONSULTANT ANIME LA FORMATION ?

Depuis 1982, les consultants en management forment au **leadership**, aux **techniques** et aux **comportements efficaces de communication**. Ils se différencient particulièrement par leur dimension **opérationnelle** qui permet une mise en application concrète et immédiate. La marque Altedia Dynargie signe des modalités pédagogiques spécifiques grâce auxquelles chaque participant gagne en

**performance relationnelle** et peut modifier durablement ses comportements et renforcer sa posture.

En effet, la **pédagogie interactive Altedia Dynargie consacre 80 % du temps** aux mises en situation concrètes à partir de nombreux cas pratiques, face au consultant, avec feed-back de progrès et application d'un plan d'action personnalisé.

**J1-2****J3****J4**

1 MOIS

1 MOIS

## PROGRAMME &amp; CALENDRIER

## MANAGEMENT

## PRÉPARATION PERSONNALISÉE

- Définir les attentes et fixer les objectifs identifiés par le participant et son supérieur ou son responsable RH.

**J1-2 IMPLIQUER ET FAIRE PROGRESSER... LES FONDAMENTAUX DU MANAGER**

- Qu'attend-on avant tout d'un manager ?
- Comment annoncer une décision ?
- Comment fixer des objectifs et suivre leur réalisation ?
- Quand et comment être participatif ?
- Quand et comment mieux contrôler ?
- Comment motiver durablement ?
- Comment recadrer sans démotiver ?
- Comment évaluer la performance ?
- Élaborer et s'engager personnellement sur un plan d'action visant à faire évoluer son comportement

## &gt; I MOIS DE MISE EN APPLICATION

**J3 CULTIVER UNE COMMUNICATION EFFICACE AVEC SON SUPÉRIEUR HIÉRARCHIQUE**

- Partage des expériences terrain de chacun avec le groupe
- Comment prendre en compte les besoins de son supérieur hiérarchique ?
- Comment obtenir l'adhésion de son supérieur hiérarchique, lui vendre une idée ?
- Comment faire du reporting à valeur ajoutée ?
- Comment oser dire les choses de façon juste ?
- Élaborer et s'engager personnellement sur un plan d'action visant à faire évoluer son comportement

## &gt; I MOIS DE MISE EN APPLICATION

**J4 MANAGER, PRÉVENIR ET GÉRER EFFICACEMENT UN CONFLIT**

- Partage des expériences terrain de chacun avec le groupe
- Comment reconnaître son erreur ?
- Comment arbitrer un conflit entre 2 collaborateurs ?
- Comment gérer un conflit avec un collègue ?
- Comment gérer un conflit avec un collaborateur ?
- Élaborer et s'engager personnellement sur un plan d'action visant à faire évoluer son comportement

## SUIVI PERSONNALISÉ

**Pack A** Accompagnement individuel à la demande, répondre à une attente spécifique... séance de 2h selon vos besoins

**Pack B** Bilan post-formation avec le consultant, 1h d'entretien individuel par téléphone

- Débriefing de l'action et des progrès du participant
- Recommandations sur la pérennisation de l'action

## INSCRIPTION EN LIGNE

Accès au formulaire sur la page d'accueil du site

## CONTACT

Stéphane GEY  
+33 (0)1 44 91 51 94  
sgey@dynargie.fr

altdia-dynargie.fr

## FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Passer de "Manager" à "Leader" : Leadership et motivation d'équipe
- Donner du PEPS à ses interventions orales : Prise de parole en public
- Optimiser l'efficacité de ses réunions : Conduite et animation de réunion
- Mieux gérer son activité : Management du temps et des priorités
- S'initier à la gestion de projet : Techniques de conduite de projet

*De nouvelles sessions et lieux de formation sur toute la France sont ouverts en cours d'année - Consultez notre site internet ou contactez-nous pour être informé des évolutions.*

Lieu	Session	J 1-2	J 3	J 4
PARIS 15 <sup>e</sup>	621 MH	Mar 2 fév. 16 Mer 3 fév. 16	Mer 2 mars 16	Jeu 7 avril 16
PARIS 15 <sup>e</sup>	622 MH	Jeu 24 mars 16 Ven 25 mars 16	Lun 9 mai 16	Ven 17 juin 16
PARIS 15 <sup>e</sup>	623 MH	Mar 17 mai 16 Mer 18 mai 16	Ven 24 juin 16	Lun 5 sept. 16
PARIS 15 <sup>e</sup>	624 MH	Lun 4 juil. 16 Mar 5 juil. 16	Ven 16 sept. 16	Mar 8 nov. 16
PARIS 15 <sup>e</sup>	625 MH	Mer 28 sept. 16 Jeu 29 sept. 16	Mer 2 nov. 16	Mer 14 déc. 16
PARIS 15 <sup>e</sup>	626 MH	Mar 8 nov. 16 Mer 9 nov. 16	Lun 12 déc. 16	Ven 20 janv. 17
PARIS 15 <sup>e</sup>	627 MH	Mar 13 déc. 16 Mer 14 déc. 16	Ven 13 janv. 17	Ven 10 fév. 17
PARIS 15 <sup>e</sup>	721 MH	Mer 8 fév. 17 Jeu 9 fév. 17	Mer 8 mars 17	Ven 7 avril 17
LYON	631 MH	Mar 30 août 16 Mer 31 août 16	Lun 24 oct. 16	Jeu 15 déc. 16
LYON	632 MH	Lun 14 nov. 16 Mar 15 nov. 16	Mar 20 déc. 16	Ven 27 janv. 17
GRENOBLE	633 MH	Lun 17 oct. 16 Mar 18 oct. 16	Lun 21 nov. 16	Ven 13 janv. 17
NANTES	661 MH	Mar 8 nov. 16 Mer 9 nov. 16	Mer 14 déc. 16	Ven 20 janv. 17
STRASBOURG	651 MH	Mar 17 mai 16 Mer 18 mai 16	Ven 24 juin 16	Lun 5 sept. 16
STRASBOURG	652 MH	Mar 8 nov. 16 Mer 9 nov. 16	Mer 14 déc. 16	Ven 20 janv. 17
BORDEAUX	671 MH	Mar 17 mai 16 Mer 18 mai 16	Ven 24 juin 16	Lun 5 sept. 16
BORDEAUX	672 MH	Mar 8 nov. 16 Mer 9 nov. 16	Lun 12 déc. 16	Ven 20 janv. 17

**HORAIRES** 9h00 à 17h00

**MODALITÉS** Prix H.T.

- Formation 2 790 €
- Pack A 700 €
- Pack B 345 €