

## Mieux Manager son Equipe : Techniques et Comportement

### Objectifs et intérêts

- ⇒ Apporter aux managers les compétences techniques et comportementales nécessaires pour organiser, gérer et contrôler le travail de leurs collaborateurs.
- ⇒ Mieux se connaître et identifier son style de management grâce à la méthode d'Adaptation du Comportement. Au cours de ce séminaire nous réalisons les Profils de Comportement (version Responsable) des participants
- ⇒ Reconnaître et prendre en compte le style de ses collaborateurs.

### Principaux bénéficiaires

- ⇒ Tout manager soucieux de bâtir avec son équipe des relations fondées sur un état d'esprit constructif.

### Notre valeur ajoutée

- ⇒ **Un outil original et éprouvé : la méthode d'Adaptation du Comportement** : Cette méthode permet de mieux se connaître, de mieux comprendre les autres et de mieux communiquer, grâce à un "langage des couleurs" qui évite tout jugement de valeur. Son fondement est extrêmement solide et sérieux dans ses sources, car basé sur les études de Jung et Marston dont les travaux font référence en matière d'analyse comportementale. Toutefois, son application pratique est d'une remarquable simplicité et d'une grande efficacité.
- ⇒ **Une pédagogie active** : Très interactives, nos formations alternent sessions théoriques et mises en pratique (études de cas, partages d'expériences, exercices pratiques, etc.)
- ⇒ **Une adaptation à votre contexte** : nous adaptons nos formations aux particularités de vos équipes, de votre organisation et de vos marchés.
- ⇒ **Des formateurs expérimentés** : Nos formateurs ont de très riches expériences dans la gestion et le management commercial et sont tous, également, Conseils en Entreprises. Ils sont donc, très sensibilisés à la nécessité d'apporter des solutions pratiques et concrètes, aux attentes des participants.
- ⇒ **Un suivi** : Une formation ne s'arrête pas à la fin du séminaire et un suivi est indispensable, pour aider les participants à appliquer concrètement les points étudiés. Nos prestations incluent donc :
  - L'accès à une hot-line illimitée (téléphone, mail, fax) pour conseiller dans la mise en pratique.
  - La tenue de deux "points fixes" de suivi (1 mois et 3 mois après la fin de la formation) afin de faire le bilan de l'intégration des formations.
- ⇒ **Un accompagnement** : Afin de permettre une complète intégration des enseignements, ce séminaire peut être complété par un accompagnement personnalisé et individuel sous forme de conseil opérationnel.

### Modalités pratiques

- ⇒ Durée : 20 heures. Groupe idéal : 6 / 8 participants.
- ⇒ Nos honoraires, pour cette formation, sont de 3.750 Euros HT en formule intra-entreprise. Consultez-nous pour l'adaptation aux besoins de votre société (diagnostic, personnalisation et accompagnement) ainsi que pour connaître les modalités de nos séminaires en formule inter-entreprises.
- ⇒ Les Profils de comportement, version "Responsable", sont facturés 350 Euros HT / l'unité.
- ⇒ Tous nos formateurs travaillent dans des organismes dûment enregistrés. Vous trouverez plus d'informations sur le **CTE**, sur [www.ctedev.com](http://www.ctedev.com)

**Contenu pédagogique**

<b>J 1</b>	<b>Le Comportement Adapté : Bien se Connaître, Comprendre l'Autre, Faciliter la Communication, Eviter les Conflits</b>
<p><b>1. <u>L'importance du comportement</u></b></p> <p><b>2. <u>La méthode d'adaptation du comportement</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input checked="" type="checkbox"/> Le fondement de la méthode</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Le langage des couleurs</li><li><input checked="" type="checkbox"/> La roue des couleurs</li></ul> <p><b>3. <u>Les types de comportement</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input checked="" type="checkbox"/> Les grandes tendances de comportement</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Les caractéristiques de la communication : verbale et non verbale</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Les points forts et les points faibles</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Notre image au travers des autres</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Les zones de conflits</li><li><input checked="" type="checkbox"/> La flexibilité</li></ul> <p><b>4. <u>Le débriefing des Profils de Comportement</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input checked="" type="checkbox"/> Le style naturel</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Le style adapté</li><li><input checked="" type="checkbox"/> La dynamique des styles</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Les émotions</li></ul> <p><b>5. <u>Les apports du Profil de Comportement pour le management</u></b></p>	
<b>J 2</b>	<b>Le Manager, ses Missions, son Equipe</b>
<p><b>1. <u>Qu'est ce que le management ?</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input checked="" type="checkbox"/> Définition</li><li><input checked="" type="checkbox"/> La stratégie d'entreprise</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Les attentes de la hiérarchie et des collaborateurs</li></ul> <p><b>2. <u>Le comportement du manager</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input checked="" type="checkbox"/> Les types de comportement</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Les styles de management</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Les débordements</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Les zones de responsabilités</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Les attitudes</li></ul> <p><b>3. <u>Appliquer une stratégie</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input checked="" type="checkbox"/> Le manager et la stratégie</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Définir une stratégie</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Les critères de la stratégie</li><li><input checked="" type="checkbox"/> La mise en pratique</li></ul> <p><b>4. <u>Constituer une équipe</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input checked="" type="checkbox"/> La phase d'analyse</li><li><input checked="" type="checkbox"/> La définition de fonction</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Quelle équipe ?</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Fédérer l'équipe</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Les risques de conflits</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Les solutions en fonction des comportements</li></ul>	

**5. Organiser et agir**

- Fixer les règles du jeu
- La gestion du temps
- L'organisation
- Fixer des objectifs
- Déléguer

**6. Communiquer**

- Les pièges et les forces du langage
- La circulation de l'information
- Entraîner / Motiver
- Informer / Former

**7. Contrôler**

- Suivre / Contrôler
- Traiter les erreurs

**8. Analyser**

- Evaluer
- Les entretiens d'appréciation
- L'objectivité

**9. Décider**

- Faire des choix
- La prise en compte de la situation
- La prise en compte des autres
- Le feed-back de son équipe

**10. Manager selon les styles**

- Manager un "rouge"
- Manager un "jaune"
- Manager un "vert"
- Manager un "bleu"