

Motiv'up – La communication du manager

(Formation à distance)

LE CONSTAT

La fonction de manager amène à communiquer régulièrement avec les collaborateurs. Encadrer au quotidien est un exercice qui demande d'être bienveillant tout en sachant être directif dans certaines situations.

La formation « la communication du manager en magasin de Bricolage » va apporter de l'aisance pour mieux communiquer avec les équipes et de manière positive.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Mettre en pratique les fondamentaux de la communication
- Distinguer son style de management
- Adapter et établir des relations gagnantes avec les collaborateurs en s'adaptant à leur mode de communication

Afin de comprendre la communication du manager bienveillant et exigeant et de s'approprier la posture.

LE PROGRAMME

A – Présentation et interactivité avec le groupe

- Accueillir chaque participant de manière individualisée et avec convivialité
- Faire un tour de table express : Prénoms, noms, fonction, entreprise
- Présenter le programme et fixer/rappeler les objectifs pour rester mobilisé
- Pour quelles raisons avez-vous choisi de suivre cette formation à distance ?
- Quiz début de formation.



B – Présentation et interactivité avec le groupe

- PPJ, les 3 fondamentaux de la communication pour être un manager leader (Positif, Présent, Je)
- Prendre conscience de ses points forts pour manager ses équipes avec plus de confiance en soi.

C – Les 4 modes de communication

- Découvrir les 4 modes de communication
- Identifier les modes de communication dominants du manager
- Découvrir les modes de communication des collaborateurs
- Adapter sa communication en fonction de celle des collaborateurs
- Quiz de fin de formation.

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthode active :

- Mises en situation de chaque participant à partir de cas concrets en relation avec sa pratique

Transmission d'expérience et de conseils :

- Exemples et préconisations concrètes

Méthode interrogative :

- Le formateur part de l'expérience de chaque stagiaire

Méthode affirmative :

- Le formateur fait des apports théoriques et techniques pour améliorer les pratiques.

LES PLUS DE LA FORMATION

Une progression sur mesure : chaque participant progresse grâce à des exercices personnalisés

La valorisation de soi : chacun valorise son « capital image » grâce aux conseils d'un formateur en communication.

LE PUBLIC ET PRE REQUIS

Être en charge du management ou susceptible de le devenir rapidement – Adhérents, postulants, directeurs, chefs de magasin, et managers débutants et/ou confirmés.



LES MODALITES ET DELAI D'ACCES

Dates à convenir selon accord contractuel à négocier
Mise à disposition d'aide à la connexion TEAMS possible.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Quiz en début et en fin de formation afin de mesurer les acquis des participants
Synthèse et plan d'actions élaboré par le stagiaire, validé par le formateur et présenté au chef d'entreprise + débrief de la formation élaboré par le formateur et présenté au chef d'entreprise soit par TEAMS soit par téléphone.

L'ORGANISATION DE LA FORMATION

Cette formation est réalisée entièrement à distance en utilisant l'application TEAMS.

LA DURÉE

3h00.

LE TARIF

Forfaitaire selon accord contractuel négocié.

ACCESSIBILITÉ AU PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduites ayant accès à un système supportant la classe virtuelle TEAMS.
Pour tout autre type de handicaps, en particulier lié à l'utilisation intensive d'écran (handicap sensoriel, épilepsie des jeux), nous contacter au préalable pour étude.

Copyright ©1er janvier 2022