



La délégation en 6 étapes

LE CONSTAT :

Dans un contexte d'entreprise de plus en plus complexe en termes d'activité et de charge, il est pertinent de savoir travailler en collectif et de maîtriser l'art de la délégation

Avec cette formation, vos managers vont apprendre à déléguer pour gagner du temps et mieux remplir leurs missions avec plus d'efficacité

Ils obtiendront également le « meilleur » des collaborateurs en les faisant évoluer, et ce, pour accompagner la croissance de votre entreprise.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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

- Comprendre et s'approprier la posture du manager
- Créer un outil de délégation avec des indicateurs de suivi pertinents
- Développer sa capacité à communiquer auprès de son équipe
- Déléguer pour impliquer et responsabiliser les collaborateurs

Afin de comprendre la mission du manager et de s'approprier la posture et le leadership

A – Comprendre et s'approprier la posture du manager

- Qu'est-ce qu'un bon manager ?
- Déterminer les enjeux et les intérêts de son poste de manager

B – Créer un outil l'outil de délégation avec des indicateurs de suivi pertinents

- Créer un outil de délégation très simple d'utilisation
- Comprendre la différence entre un objectif et les moyens
- Définir les 6 étapes de l'outil de délégation et prendre conscience du « pour quoi faire » de chaque étape



C – Développer sa capacité à communiquer auprès de son équipe

- Présenter l'outil avec les indicateurs de suivi afin d'apporter du sens et d'impliquer les collaborateurs dans la démarche de délégation
- Communiquer avec le PPJ (Présent – Positif « Je »)
- Présenter le pourquoi faire ? Le comment ? Le quand ? Le où ? (Lieu de la délégation dans l'entreprise)
- Utiliser l'outil comme source de motivation

C – Déléguer pour impliquer et responsabiliser les collaborateurs

- Préparer la délégation pour anticiper l'organisation du travail
- Déléguer avec bienveillance et exigence
- Planifier les actions de contrôle et de suivi
- Apprendre à valoriser (lorsque le travail est réalisé correctement) pour influencer sur la motivation du collaborateur
- Apprendre à recadrer (lorsque le travail est réalisé incorrectement) pour rester dans la dynamique et tout mettre en œuvre pour atteindre l'objectif initial.

LES METHODES PEDAGOGIQUES

Méthode active :

- Support-vidéo exclusif et interactif (Réalisé en entreprise pour mieux se projeter et faciliter la compréhension et l'assimilation)
- Mises en situation d'entretien de délégation avec chaque participant et débriefing sur les comportements observés

Transmission d'expérience et de conseils :

- Exemples et préconisations concrètes

Méthode interrogative :

- Le formateur par 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 manager » grâce aux conseils d'un professionnel en entreprise et coach sportif.

LE PUBLIC ET PRE REQUIS

Directeurs, chefs de magasins, managers et toutes personnes en charge du management ou susceptible de le devenir rapidement - Débutants et/ou confirmés.



LES MODALITES ET DELAI D'ACCES

Dates à convenir selon accord contractuel à négocier.

LES MODALITES D'EVALUATION DES ACQUIS

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.

LA DUREE

1 Jour (7 heures).

LE TARIF

Forfaitaire selon accord contractuel négocié.

ACCESSIBILITE AU PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduites dans les locaux des clients ou des salles de formation loués
Pour tout autre type de handicaps, nous contacter.

Copyright Mars 2024