

## PROGRAMME DE FORMATION

### **ETRE UN MANAGER BOOSTER BIENVEILLANT**

<b>Objectifs</b>	<p><b>A l'issue de la formation, le participant sera capable de :</b> Assurer la performance de l'équipe et de chacun par la motivation bienveillante au quotidien Faire ricocher le bien-être de l'équipe et de chacun sur le client Donner l'excellence de l'attention à chaque membre de l'équipe pour que tous les clients la reçoivent</p>
<b>Public</b>	Les managers en poste ou en devenir
<b>Prérequis</b>	Aucun
<b>Contenu pédagogique</b>	<p><b>Journée 1 :</b> <b>Matin : 9h – 13h ou après-midi 14h-18h</b> Accueil / Ice breaker / Agenda de la demi-journée</p> <p><b><u>Connaître son équipe et chaque individu qui la compose</u></b> CV, histoire, techniques de (re)connaissance de personnalité Se (re)connaître <i>Apport de connaissance du formateur sur les différentes personnalités et différentes clés d'entrée</i> <i>Travail en groupe :</i> <i>Dresser le profil de l'équipe et de chacun pour savoir comment activer les circuits de récompense et éviter les frustrations ou mal-être</i></p> <p><b><u>Communiquer efficacement avec son équipe et chaque individu qui la compose</u></b> <b>Organiser des rituels managériaux, formels et informels, en collectif comme en individuel, motivants</b> Identifier les besoins de l'organisation Identifier les besoins de l'équipe et de chacun <i>Tour de table et renfort d'exemples par le formateur</i></p> <p>La spirale motivationnelle <i>Explication technique du formateur assortie d'exemple concrets</i></p> <p><b><u>Etre un manager communicant et fédérateur, motivant et agile</u></b> <i>Apport sur les Techniques de PNL et process communication</i> <i>Exemple de la vie courante</i></p>

	<p>PAUSE</p> <p><b><u>Opter pour le TEAM BUILDING :</u></b>  Chacun a un rôle important, aucun individu n'est laissé pour compte, une équipe est plus forte que la somme de ses membres  <i>Travail en groupe sur la création d'un team building</i></p> <p><b><u>Et la valorisation</u></b>  Estime de soi, bienveillance, mieux être  <i>Questionnement du formateur sur quelle valorisation pour quel profil ?</i>  <i>Mise en situation</i></p> <p><b><u>Adopter un comportement bienveillant exemplaire qui induit le mimétisme</u></b>  Sourire permanent, bonjour individualisé, regard radar pour aider, accompagner, faire avec, porter de l'attention, écouter, un compliment, faire plaisir, etc  <i>Tour de table sur le vécu de chacun</i></p> <p><b><u>CNV</u></b>  _Les grands principes de communication non violente :  Observer sans juger,  Ressentir sans interpréter  Distinguer nos besoins de nos désirs et nos envies  Formuler une demande concrète et négociable  <i>Apport technique du formateur et jeu de rôle</i></p> <p><b><u>Clôture</u></b>  Débrief en groupe et partage des ressentis  Évaluation sommative  Évaluation de la satisfaction</p>
<b>Moyens pédagogiques et techniques</b>	Méthode Active : Présentation et mise en application – Apports théoriques et pratiques – Exercices pratiques – Vidéoprotection / Card Board Mise en situation.
<b>Suivi et méthode d'évaluation</b>	Validation en continu et appréciations tout au long de la formation
<b>Sanction</b>	Attestation de fin de formation
<b>Durée</b>	4h
<b>Dates</b>	Selon planning
<b>Coût</b>	Sur devis
<b>Lieu de l'intervention</b>	Dans nos locaux
<b>Intervenant</b>	François ROURE <i>Formateur certifié, Maître de Chœur et praticien PNL</i>

<b>Accessibilité</b>	<p><u>Vous êtes en situation de handicap ?</u> Contactez-nous, nous mettrons en œuvre toutes les solutions pour aménager les conditions d'accueil et d'enseignement.</p>
<b>Contact</b>	<p>Cosy Meeting Center, 34 avenue des Champs Elysées, 75008 PARIS Tel : 01 83 75 91 00 Mail : <a href="mailto:cmc@cosymeetingcenter.com">cmc@cosymeetingcenter.com</a></p>