

PROGRAMME DE FORMATION

ETRE UN MANAGER BOOSTER BIENVEILLANT

Objectifs	<p>A l'issue de la formation, le participant sera capable de : 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>
Public	Les managers en poste ou en devenir
Prérequis	Aucun
Contenu pédagogique	<p><u>Journée 1 :</u> Matin : 9h – 13h ou après-midi 14h-18h Accueil / Ice breaker / Agenda de la demi-journée</p> <p><u>Connaître son équipe et chaque individu qui la compose</u> 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><u>Communiquer efficacement avec son équipe et chaque individu qui la compose</u> Organiser des rituels managériaux, formels et informels, en collectif comme en individuel, motivants 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><u>Etre un manager communicant et fédérateur, motivant et agile</u> <i>Apport sur les Techniques de PNL et process communication</i> <i>Exemple de la vie courante</i></p>

	<p>PAUSE</p> <p><u>Opter pour le TEAM BUILDING :</u> 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><u>Et la valorisation</u> Estime de soi, bienveillance, mieux être <i>Questionnement du formateur sur quelle valorisation pour quel profil ?</i> <i>Mise en situation</i></p> <p><u>Adopter un comportement bienveillant exemplaire qui induit le mimétisme</u> 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><u>CNV</u> _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><u>Clôture</u> Débrief en groupe et partage des ressentis Évaluation sommative Évaluation de la satisfaction</p>
Moyens pédagogiques et techniques	Méthode Active : Présentation et mise en application – Apports théoriques et pratiques – Exercices pratiques – Vidéoprotection / Card Board Mise en situation.
Suivi et méthode d'évaluation	Validation en continu et appréciations tout au long de la formation
Sanction	Attestation de fin de formation
Durée	4h
Dates	Selon planning
Coût	Sur devis
Lieu de l'intervention	Dans nos locaux
Intervenant	François ROURE <i>Formateur certifié, Maître de Chœur et praticien PNL</i>

Accessibilité	<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>
Contact	<p>Cosy Meeting Center, 34 avenue des Champs Elysées, 75008 PARIS Tel : 01 83 75 91 00 Mail : cmc@cosymeetingcenter.com</p>