

Animer la performance collective

Objectifs

Durée : 2 jours



- Savoir animer les indicateurs clés.
- Dynamiser les résultats commerciaux.
- Savoir conduire un entretien de progrès.
- Maîtriser la communication et réguler la relation.

Contenu

- **Appréhender la posture et la mission du manager animateur :**
 - Le rôle de l'encadrant animateur, positionnement hiérarchique et missions clés.
 - L'animation ou « management minute ».
 - Les priorités de la définition de fonction.
 - La valeur ajoutée de l'animateur pour les collaborateurs.
 - Les indicateurs clés et les supports d'animation.
- **Positionner sa communication :**
 - Les différents styles de communication.
 - Identifier son propre style.
 - L'assertivité, vecteurs d'une communication fluide.
- **Accompagner ses collaborateurs dans le développement de leurs compétences :**
 - La confiance, base de la relation manager/collaborateur.
 - La construction et la formulation du feed-back et de critiques constructives.
 - L'entretien de progrès ; la technique de questionnement, et la « maïeutique ».
 - La notion d'apprentissage ; les courants d'influence ; le triangle du savoir ; les quatre niveaux d'apprentissage.
 - La communication du manager animateur ; les styles d'animation ; identifier son propre style.
 - Le triangle dramatique et les dérives relationnelles.
 - Les trois volets de l'animation et les étapes de l'animation collective.
 - Les leviers de l'animation collective.



Méthodes et outils



- Apports théoriques issus de la PNL et de l'analyse transactionnelle.
- Autodiagnostic d'assertivité et des styles d'animation (Hersey Blanchard).
- Etude de cas : les étapes de la critique, le choix des leviers d'animation.
- Jeux divers de prise de conscience et de découverte

- Entraînement en jeux de rôle sur saynètes d'animation.
- Livret participant, outils de diagnostic, grilles de préparation et supports d'animation fournis.

Tarif

Nous consulter

Calendrier

Nous consulter