

LE MANAGER CHAMPION

1 jour

DE LA ROUTINE DE PERFORMANCE À L'ATTEINTE DES OBJECTIFS

PROGRAMME DE LA FORMATION

IDENTIFIER LE PROGRAMME DE LA JOURNÉE ET SE CONNECTER AU GROUPE

- › Programme, règles du jeu
- › Présentation et attentes
- › Inclusion

Ice breaker : rencontre avec le sportif de ses rêves (binôme)

INTÉGRER LES ÉLÉMENTS CLÉS DE LA CONTRIBUTION INDIVIDUELLE À LA PERFORMANCE COLLECTIVE

- › Finalité commune : objectifs collectifs, individuels et de contribution
- › Triptyque de la performance

L'union (des forts) fait la force

Interdépendance, expertise

Illustrer : efficacité, qualité perçue et efficience

RITUALISER LES POINTS INDIVIDUELS POUR MOBILISER EN CONTINU

- › Rituels : types d'entretiens
- › Structure d'entretien en losange
- › Triangle "régulation"

Illustrer des losanges déséquilibrés

Le top des bonnes pratiques (binôme)

Démo et faire deviner la bonne pratique

FIXER ENSEMBLE DES OBJECTIFS MOTIVANTS ET SE CONCENTRER SUR LES ACTIONS

- › Objectifs PAMM
- › Jalons intermédiaires et calibrage
- › Plan d'accompagnement individualisé
- › Notions effort versus résultat

Formuler des objectifs et construire en binôme un plans d'action individualisé

COMPOSER AVEC LES FACTEURS DE MOTIVATION ET DE DÉMOTIVATION

- › Facteurs internes et externes
- › Motivation versus Démotivation
- › Leviers pour agir

Motivé ou démotivé ?

Découverte des cartes et mises en situation "joueurs" et illustrations avec les membres de son équipe

Exercices et illustrations en binôme

SYNTHÈSE DES BONNES PRATIQUES ET PASSAGE À L'ACTION

- › Réactivation de fin de journée

Quiz : l'équipe gagnante marque 10 points : Tirage au sort : colle / panier ?

- paniers à 1,2 ou 3 selon la distance

- questions à 1 ou 2 points selon difficulté



OBJECTIFS

- Accompagner individuellement les collaborateurs en identifiant et en répondant à leurs besoins spécifiques.
- Développer la performance individuelle de chaque membre de son équipe pour maximiser le potentiel collectif.
- Atteindre ensemble les objectifs fixés en combinant harmonieusement les contributions individuelles.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- L'intervenant dispose d'une double expertise parfaitement adaptée aux sujets abordés : votre formateur est à la fois un champion sportif de haut niveau et un consultant-coach certifié intervenant en entreprise auprès de dirigeants et de managers
- Des approches théoriques et pratiques, au travers d'analogies avec le sport, des activités ludiques en sous-groupes, des études de cas, des exercices pratiques, des mises en situation et des partages d'expérience

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Dirigeants, cadres ou responsables d'équipes souhaitant renforcer leur identité managériale, améliorer leur style de management et leur rôle de développeur de compétences et d'autonomie

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

950 € HT - Réf : MAN-MSBC

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Sessions en régions :

www.gereso.com/MSBC

Participant(e)

Mme M. Nom.....
Prénom.....
Fonction.....
E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)
Tél. (ligne directe).....
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :
.....

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).
Merci de préciser votre choix :

Formation + Accès e-ressources pendant un an * Formation seule

Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie.....

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
Adresse.....
Code postal | | | | | Ville.....
Téléphone..... Fax.....
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....
Service/Fonction.....
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom.....
Prénom.....
Service/Fonction.....
E-mail.....
Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :
GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....
Numéro de prise en charge.....
Adresse de votre OPCO.....
Code postal | | | | | Ville.....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à : Le :
Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/

Prise en charge (si parcours certifiant) :
 CPF Entreprise OPCO