

# MANAGER SES COLLABORATEURS - PERFECTIONNEMENT



## 2 jours

### DÉVELOPPER L'ENGAGEMENT ET LA PERFORMANCE COLLECTIVE

#### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### DÉCLINER LES ORIENTATIONS ET DONNER DU SENS AUX CONTRIBUTIONS COLLECTIVES ET INDIVIDUELLES

- › L'alignement stratégique des objectifs de l'équipe
- › La déclinaison en objectifs et en actions
- › Les conditions favorisant l'appropriation des objectifs
- › Le sens des actions de chacun pour renforcer l'engagement

Partage et analyse des orientations stratégiques

Études de cas sur le plan de route et les objectifs

Discussions en groupe sur l'engagement et la motivation

#### RENFORCER LA MOTIVATION DE SES COLLABORATEURS

- › La notion de bien-être et de plaisir au travail
- › Les facteurs de motivation et de démotivation
- › Les actions pour renforcer la motivation et l'autonomie

Ateliers d'identification des leviers de motivation

Études de cas et jeux de rôle sur le renforcement de la motivation

Analyse de la motivation en fonction des stades de l'autonomie

#### ANIMER LA PERFORMANCE DE L'ÉQUIPE EN DÉVELOPPANT SON LEADERSHIP

- › Les indicateurs de performance pertinents
- › L'animation et le suivi de la performance
- › Le leadership pour animer des réunions d'équipe efficaces et motivantes

Création et analyse de tableaux de bord

Préparation et animation de réunion

Mise en situation pour développer le leadership inspirant et mobilisateur

#### MOBILISER AUTOUR DES PROJETS D'ÉQUIPE

- › L'analyse de la situation et la définition des chantiers de l'équipe
- › Les projets d'amélioration continue et les projets de changement
- › La mobilisation du collectif avec les techniques et les outils d'animation
- › Les principes d'écoute active, de dialogue constructif et d'assertivité

Elaboration de modèles de préparation et de structuration des entretiens

Découvertes des principes du management visuel, des techniques et outils d'animation

Études de cas sur la définition et la mise en oeuvre de projets d'équipe

#### OBJECTIFS

- Décliner les orientations stratégiques pour donner du sens aux contributions.
- Renforcer la motivation de ses collaborateurs.
- Animer la performance de l'équipe en développant son leadership.
- Mobiliser autour des projets d'équipe.

#### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Approche pratique avec des cas concrets et des exemples d'application.
- Échanges de bonnes pratiques entre participants.
- Apports pédagogiques et accès à des ressources en ligne

#### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Dirigeants, cadres ou responsables d'équipes souhaitant développer leurs compétences managériales.

Il est nécessaire d'avoir acquis les fondamentaux du management ou d'avoir suivi la formation

GERESO "Manager ses collaborateurs -

Développer ses compétences pour piloter l'activité et mobiliser son équipe (Fondamentaux)"

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours

avant la formation pour connaître leurs attentes

Méthodes pédagogiques : apports théoriques et

pratiques (cas concrets, exemples d'application)

Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un

accès personnel à des e-ressources en ligne à

l'issue de la formation Consultants sélectionnés

pour leurs compétences pédagogiques, expertise

métier et expériences professionnelles

#### SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

Évaluation à chaud et à froid

#### TARIFS

1 545 € HT - Réf : MAN-TOPM

Validité : 30 juin 2025

#### PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :

les 14 et 15 octobre 2024

les 2 et 3 juin 2025

Paris Montparnasse :

les 3 et 4 avril 2025

les 6 et 7 novembre 2025

Paris Montparnasse ou à distance :

les 2 et 3 décembre 2024

## 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 40% 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*

### Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF  Entreprise  OPCO

### 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/](http://www.gereso.com/cgv/)