

Le manager, pilote de la performance de son équipe

OBJECTIFS

Analyser la structure et la dynamique de son équipe pour pouvoir décider des changements structurels à opérer en vue de développer la performance globale
Conduire le changement

PROGRAMME

L'efficacité d'un groupe de travail

- La structure du groupe : qualité des frontières entre les différentes zones : membership - leadership
- La dynamique du groupe : les zones de pressions - processus majeur et processus mineur
- La raison d'être du groupe et sa culture
- Le niveau de cohésion du groupe : les inclinations individuelles et besoins de chacun des membres
- Utilisation des outils d'analyse et d'intervention : diagramme de structure, diagramme dynamique, diagramme des places, diagramme spatial

Conduire le changement (approche systémique)

- Faciliter l'adhésion de toutes les parties prenantes et permettre la responsabilisation de chacun des membres du groupe (groupe hiérarchique ou non hiérarchique)
- Comprendre le mécanisme de résistance aux changements en intégrant « le processus de deuil » inhérent à tout changement mis en œuvre
- Développer la cohésion : limiter les processus majeurs et mineurs au sein du groupe pour laisser davantage de place à l'activité à produire
- S'appuyer sur le modèle de «la roue de Hudson» pour permettre le changement de niveau

CODE MAN01

Public

Dirigeants, Responsables de services et Managers

Pré-requis

Encadrer une équipe

Démarche pédagogique

Participative et inductive
Réflexion individuelle dirigée, apport théorique, exercices de compréhension, cas concret, échanges interactifs, confrontation d'expériences et de points de vue, consolidation théorique

Durée

14 heures (2 jours)

En option : Séances de codéveloppement post formation

Tarif inter par personne

Adhérent : 1 000,00 € HT.

Non adhérent : 1 500,00 € HT.

Tarif intra

Nous consulter

La Formatrice : Anne-Caroline FEIST

Directrice de a2c+ FORMATION

Experte en management d'équipes et en communication interpersonnelle, Anne-Caroline intervient auprès des équipes des Palais des Congrès et Parcs d'exposition depuis plus de 10 ans.

Toutes ses actions de formations sont réalisées sur mesure.

Elles sont destinées au management opérationnel et aux équipes de vente avec pour objectifs majeurs l'optimisation de la relation client, l'efficacité commerciale et la rentabilité.

