

DEVENIR MANAGER

ÊTRE À LA HAUTEUR DU DÉFI



FORMATIONS DISPENSÉES EN ANGLAIS

DEVENIR MANAGER

ÊTRE À LA HAUTEUR DU DÉFI



- **2 journées de 9h30 à 17h30, sur Teams ou en présentiel**
- **2 à 6 personnes**
- **500€ HT par personne**
- **Coaching groupe ou individuel 250€ HT/heure**



POPULATION CIBLEE

Managers récemment promus ou futurs managers qui doivent acquérir des compétences solides en management.

OBJECTIFS

Vous aider à améliorer vos compétences en management avec des techniques simples et faciles à utiliser. Comment?

- En renforçant votre confiance, votre leadership et votre assertivité
- En vous donnant les outils pour motiver votre équipe, mener vos réunions et vos entretiens efficacement et gérer les conflits et les crises éventuels
- En identifiant votre style de management et en vous donnant des techniques de délégation

CONTENU DU PROGRAMME

JOURNÉE 1

- Votre style de management
- Styles de management en France et dans le monde
- Quel genre de manager êtes-vous ? Test de personnalité
- Création et gestion d'une équipe
- Comment mener des entretiens avec votre équipe
- Communication non verbale
- Jeux de rôles
- Techniques de management
- Analyse comportementale. Adapter votre comportement en fonction de la personnalité et des préoccupations culturelles de votre équipe.
- Comment motiver votre équipe en fonction de leurs profils

- Comment déléguer et rendre votre équipe responsable de ses actions.
- Erreurs à éviter : Séance de questions/réponses

JOURNÉE 2

- Gestion des conflits
- Les étapes du processus de gestion des conflits : études de cas.
- Appliquer les étapes à travers une série d'exemples
- Gestion des réunions
- Pourquoi avoir une réunion ? Organisation de réunions réussies
- Règles de base pour l'efficacité. Jeux de rôles filmés

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Apprendre les techniques de management à travers la théorie et des exemples concrets
- Acquérir une bonne connaissance de soi par des exercices, des jeux de rôles et l'apprentissage expérientiel
- Études de cas exemples de management réussi et moins réussi
- Jeux de rôles de réunions, entretiens - filmés avec des commentaires à 360 degrés des participants et du formateur

DEVENIR MANAGER

COACHING



- **Coaching individuel 250€ HT/heure**
- **Tarif coaching groupe : nous consulter**

OBJECTIFS

Notre programme va vous permettre de

- gagner en confiance
- renforcer votre leadership et votre assertivité
- renforcer votre capacité à motiver votre équipe, par la conduite efficace de vos réunions et entretiens et la gestion des conflits et des crises
- d'identifier votre style de management - les compétences en management ne sont pas monolithiques, mais peuvent être très différentes d'un manager à l'autre et peuvent être adaptées à des personnalités très diverses.

CONTENU DU PROGRAMME

10 SESSIONS DE 2 HEURES

- Management et leadership – Styles de management
 1. Quel genre de manager êtes-vous ? Quel genre de manager voulez-vous être ?
 2. Analyse de la personnalité – DISC et team-building
- Coaching
 1. Principes de base
 2. Aider les membres de votre équipe à développer leurs potentiels
- Mener des entretiens avec les membres de votre équipe
 1. Donner des feedback positifs et négatifs
 2. Écoute active
 3. Communication verbale et non verbale
 4. Motiver vos équipes
- Gestion du temps et délégation
 1. Priorisation – Objectifs SMART
 2. Responsabilisation
- Gestion des conflits
 1. Négociation
 2. Trouver des résultats satisfaisants
- Communication (1)
 1. Présenter avec impact
 2. Parler en public
- Communication (2)
 1. Les 4 'C' – Clair, concis, correct et captivant
 2. Adapter le message au public
 3. Choisir les bons canaux de communication
- Être ambassadeur de l'entreprise
 1. Vous présenter et présenter l'entreprise
 2. Compétences et techniques de réseautage
- Accroître l'efficacité des réunions
 1. Facilitation
 2. Techniques de co-développement
- Management – résumé global
 1. Les pièges du management
 2. Prochaines étapes
 3. Test

Entre chaque session : Accès à notre plateforme d'apprentissage en ligne avec lectures supplémentaires, vidéos, exercices.
Après le stage : Possibilité de séances de coaching individuel

CONDITIONS GENERALES DE VENTES

Article 1 : l'inscription sera effective à réception du règlement de 30% du prix de la formation sauf accord spécifique. Dès réception du bulletin d'inscription, une convention de formation est envoyée à l'entreprise en deux exemplaires dont un est à nous retourner signée par le client avec le cachet de l'entreprise.

Article 2 – Modalités de règlement : Le paiement sera dû à réception de la facture par l'organisme payeur. En cas de règlement total ou partiel par un OPCO (Opérateur de Compétences), l'entreprise s'engage à nous faire parvenir une copie de la demande prise en charge. Si cette prise en charge ne nous parvient pas avant la fin de la formation, la totalité des frais liés à la formation sera facturée directement à l'entreprise.

Article 3 – Dédit ou abandon : En cas de dédit à moins de 15 jours ouvrés francs avant le début de l'action de formation, ou abandon en cours de formation, l'organisme facturera 100% du montant de la prestation. Ces sommes seront facturées directement à l'entreprise ou participant signataire du bulletin d'inscription. En cas d'empêchement, l'entreprise peut remplacer un participant avec un autre jusqu'au début du stage.

Article 4 – Dans le cas où le nombre de participants inscrits à un stage sera jugé pédagogiquement insuffisant, l'organisme se réserve le droit d'annuler ce stage au plus tard une semaine avant la date prévue. Les frais déjà réglés seront remboursés intégralement.

Article 5 – Différends éventuels : Si une contestation ou un différend ne peuvent être réglés à l'amiable, le tribunal de Paris sera seul compétent pour régler le litige.

Article 6 – RGPD : Les informations recueillies vous concernant font l'objet d'un traitement destiné à préparer votre programme de formation en fonction des critères professionnels et personnels fournis, à suivre votre progression dans vos formations et vous informer de tout programme susceptible de vous intéresser. Les destinataires de ces données sont : l'équipe administrative d'AMBOS-ILIC – david.spiers@ambosformation.com; info@ambosformation.com . La durée de conservation des données est de 10 ans. Vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification, de portabilité, d'effacement de celles-ci ou une limitation du traitement. Vous pouvez vous opposer au traitement des données vous concernant et disposez du droit de retirer votre consentement à tout moment en vous adressant à : david.spiers@ambosformation.com ou info@ambosformation.com . Vous avez la possibilité d'introduire une réclamation auprès d'une autorité de contrôle. »

INSCRIPTIONS : [CLIQUEZ ICI](#)



Votre contact :
CYNTHIA PARIZOT

Office manager, bilingue français/anglais,
Cynthia est disponible pour vous aider dans
toute l'organisation et la coordination des
sessions de formation

9 rue Ganneron 75018 Paris
s+33 1 40 06 03 73
info@ilic-formation.com

S.A.S au capital de 10 000 €-R.C.S. Paris 503526444 –Code NAF: 8559