



ALTIUS CONSEIL

DEVENIR MANAGER DE MANAGER

<p>Intervenant Le formateur est un professionnel qualifié qui possède une réelle expérience en entreprise</p> <p>Durée 2 Jour soit 14 heures</p> <p>Participants Session de 4 personnes minimum et de 12 maximum</p> <p>Lieu Paris, Lille, Strasbourg, Caen, Dijon (Autres lieux possibles)</p> <p>Moyens Ordinateur/PC, Vidéoprojecteur, Paperboard, Supports pédagogiques</p> <p>Tarifs : Inter : 725 € HT Intra : sur devis</p> <p>Sanction de la formation : attestation de formation</p> <p>Modalités d'accès : Contactez-nous au 01 45 90 14 80 ou contact@altiusconseil.fr</p> <p>Délai d'accès : Dates de formations sur le site ACN ATLAS Intra programmée sur mesure</p> <p>Accessibilité aux personnes handicapées : Contactez-nous en cas de besoins spécifiques, nous mettrons tout en œuvre pour adapter notre formation</p> <p>Modalités d'évaluation : Les acquis des stagiaires sont évalués par questionnaire</p>	<p>Public concerné</p> <ul style="list-style-type: none"> - Managers d'une équipe d'encadrants 	
	<p>Méthodes pédagogiques</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présentation - Travaux pratiques, exercices applicatifs et QCM - Echange collectif - Partage d'expérience - Mises en situation 	<p>Objectifs pédagogiques</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier et prendre conscience des spécificités du management de manager - Disposer d'une vue la plus large possible - Renforcer ses capacités à travailler en mode transversal - Faire grandir ses équipes - Adopter une posture de coach leader - Créer une dynamique d'équipe et garantir la coopération
	<p>Prérequis : Aucun</p>	
<p>Programme</p>		
<p>Jour 1</p> <p>Présentation de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définition des attentes de chaque stagiaire - Présentation de la formation - Autodiagnostic de chaque participant sur son style de manager <p>Identifier les points communs et spécificités du management de managers</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification des missions - Repérage des compétences <p>Gérer une crise</p> <ul style="list-style-type: none"> - Repérer les signes annonciateurs d'une situation de crise - Diagnostiquer une situation de crise et en évaluer la gravité - Organiser la résolution de la crise et mobiliser à bon escient les parties prenantes - Adapter sa communication <p>- Disposer d'une vue la plus large possible : « la big picture »</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formuler la vision - Communiquer - Faire les liens et connexions - Créer les conditions pour obtenir la vue d'ensemble Identification des missions <p>Renforcer ses capacités à travailler en mode transversal (cross-fonctionnel)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Intégrer différents domaines d'expertise 		

- Faciliter la collaboration
- Distinguer les situations : simple, compliquée, complexe et acquérir les clés pour aborder chacune d'entre elles
- Définir des modes de fonctionnement fluides
- Piloter des projets

Jour 2

Communiquer de façon claire et significative la vision et les résultats attendus

- Rendre ses présentations orales et écrites convaincantes et incarnées
- Se préparer pour une présentation devant des collègues, des patrons, un client ou le conseil d'administration
- Se démarquer et augmenter ses chances de faire bonne impression et d'influencer son auditoire
- Consolider son équipe grâce à une communication relationnelle

Mobiliser les équipes

- Accroître le niveau de performance d'une équipe
- Créer un climat de travail mobilisateur pour son équipe
- Reconnaître l'importance de la reconnaissance pour la performance de l'organisation
- Faire évoluer son style de leadership vers le leader coach et éclairé

Adopter une posture de coach

- Connaître les conditions incontournables : posture du manager, Confiance
- Faire grandir les équipes
- Mettre en place une culture et une identité

Conclusion et engagements de mise en œuvre