

FORMATION : ACCOMPAGNER LES MANAGERS ET LEURS EQUIPES FACE A LA CRISE

PROGRAMME DE FORMATION :

MODULE 1 : RECONNAITRE SON PROFIL
EN SITUATION DE CRISE

MODULE 2 : L'EQUIPE FACE A LA CRISE

MODULE 3 : LES OBJECTIFS FACE A LA
CRISE

MODULE 2 : DONNER ET RECEVOIR DES
FEEDBACKS POUR AVANCER

POUR QUI

Les dirigeant.e.s et CODIR
Les managers et leur(s) équipe(s)

DUREE DE LA FORMATION

3 heures de classe inversée : 'les cours à la maison et les
devoirs en classe'
21 heures de présentiel (3 jours)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mieux se connaître pour mieux s'adapter en situation de crise
- Identifier l'impact de la crise en fonction des motivations de chacun(e)
- Manager dans l'après crise et accompagner ses équipes
- Savoir faire des feedbacks constructifs

LES ATOUS DE CETTE FORMATION

- Un diagnostic personnel pour identifier mon profil de communication à partir de l'outil Management Drives
- Une mise en pratique immédiate des acquis par des jeux de rôles à partir de situations concrètes apportés par les participants
- Des expérimentations en s'appuyant sur la diversité des profils des apprenants pour s'exercer à mieux communiquer
- Une mise en pratique lors de l'intersession pour s'exercer à identifier l'impact de son style de communication

LES TARIFS

Nous consulter - cecilefontaine@lumynescence.fr
le tarif inclut le questionnaire Management Drives + le Book Management Drives

DETAIL DU PROGRAMME DE FORMATION :

MODULE 1 : RECONNAITRE SON PROFIL EN SITUATION DE CRISE

MODULE 2 : L'EQUIPE FACE A LA CRISE

MODULE 3 : LES OBJECTIFS FACE A LA CRISE

MODULE 4 : DONNER ET RECEVOIR DES FEEDBACKS POUR AVANCER

Module 1 : reconnaître son profil en situation de crise

- a) Découvrir les 6 motivations
- b) Identifier son profil
- c) Identifier ses ressources et ses points bloquants en situation de crise
- d) Déterminer les comportements efficaces et les risques potentiels sous pression
- e) Identifier de nouvelles ressources
- f) Plan d'action personnalisé

Module 2 : l'équipe face à la crise

- a) Prendre connaissance du profil d'équipe : ses motivations et ses axes de potentialisation
- b) Prendre conscience de ce qui s'est révélé à l'équipe pendant la période de crise : ressources et points bloquants

Module 3 : les objectifs face à la crise

- a) Les objectifs définis, réalisés et à redéfinir
- b) Le potentiel de l'équipe
- c) Définir un plan d'action SMART face aux objectifs
- d) Définir des engagements individuels et collectifs au service des objectifs

Module 4 : donner et recevoir les feedbacks pour avancer

- a) Le feedback au travers des 6 motivations
- b) Les réactions possibles face à un feedback
- c) Les règles du feedback constructif
- d) Oser recevoir des feedbacks
- e) Plan d'action personnalisé