

Management - Cohésion d'équipe

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ERMES SOLUTIONS
Patrick LOUART
06.30.89.86.24
contact@ermes-consulting.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(vé) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Aucune discrimination à l'entrée en formation,
pas de condition d'accès particulière

Prérequis pédagogiques :

Avoir été en situation temporaire de
management, avoir géré des projets ou être
dans une entreprise d'au moins 10 salariés.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Identifier son style de management, savoir mobiliser les énergies de son équipe.

Contenu et modalités d'organisation

Méthodes managériales (fondamentaux) Les systèmes de management: - Par la transversalité (management horizontal, décloisonnement hiérarchique), - Par l'intelligence collaborative (prise en compte des propositions), Gérer la motivation de ses collaborateurs, Le décloisonnement hiérarchique dans la communication interne et ses vertus, Faire savoir au personnel les enjeux commerciaux : Pourquoi ? Personnes non commerciales dont la mission est tournée sur l'extérieur. Management par la culture et les valeurs La spirale de Grave, Favoriser l'adhésion de l'équipe par un partage de la culture et des valeurs, Impliquer les collaborateurs dans la construction et l'animation du projet d'établissement. Apprendre à se connaître pour mieux manager Apprendre à se connaître: questionnaire qui suis-je? Détecter ses talents, atouts et zone de progrès. Développer la performance de son équipe Clarifier les rôles et les missions, Définir les relations fonctionnelles productives, Créer un climat facilitant l'adhésion, la responsabilisation et la confiance, De la performance à l'excellence, management positif, La communication interne (informer le personnel pour le motiver), La communication des enjeux commerciaux comme valeur fédérative, L'image de l'entreprise véhiculée par tout son personnel en tant que démarche commerciale qualitative. Améliorer les relations au travail et la cohésion d'équipe Apprécier les résultats de l'équipe au fil de l'eau, Donner et recevoir des feed-back de manière positive, non agressive et sans anxiété, Identifier les différentes formes de mécanismes défensifs présents dans l'équipe. Prise de décision Analyser les méthodes classiques de prise de décision, Impliquer et responsabiliser chacun dans les décisions grâce à la méthode de la concordance. Projet d'entreprise Participer à la définition du projet d'entreprise, Être le « relai » du projet auprès des équipes et les faire adhérer.

Commentaires sur la durée hebdomadaire

Parcours de formation personnalisable ?

Commentaires sur la parcour personnalisable
disponibilités de l'apprenant

Utilisation d'une pédagogie collaborative et partage d'expérience.

Oui Type de parcours Mixte

La périodicité pourra être adaptée en fonction des attentes et

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00262929	du 01/01/2022 au 31/12/2023	Pau (64)	ERMES SOLUTIONS		Non éligible	FPC