

Renforcer sa posture de Manager

Public concerné :

Tout manager de l'entreprise désirant mieux se connaître et améliorer ses interactions avec ses collaborateurs en s'appuyant sur un moyen simple, ludique et directement opérationnel

Pré requis :

Positionnement en amont de la formation
Avoir passé le test DISC & Forces Motrices en amont

Durée et Tarifs :

Intra :

Tarif : 1800€ TTC / par groupe (questionnaire DISC OFFERT jusqu'à 6 participants, au-delà 180€ TTC/test/stagiaire)

Durée : 15h30 découpées en 14 heures de formation collective (possibilité de découpage en 2 journées ou 4 demies-journées) + 1h30 de debriefing individuel

Inter :

Tarif : 980 € TTC / participant (questionnaire DISC OFFERT)

Durée : 14h dont 7h en formation collective et 7h en individuel (2 demi-journées)

Lieu de formation :

3 bis rue de Billère – résidence Médecis
64300 Orthez

Horaires : *(A titre indicatif)*

9h-12h30 / 14h-17h30

Mode d'évaluation :

Evaluation de l'atteinte des objectifs en cours et en fin de formation par l'ensemble des participants et par le prescripteur
Evaluation de la satisfaction du stagiaire à la fin de la formation (à chaud) puis à 3 mois (à froid)

Sanction de la formation :

Attestation de formation

Effectif :

De 4 à 10 personnes maxi

Objectifs de formation :

- Avoir une meilleure connaissance de soi, de son style de management et de ses motivations
- Être acteur d'un management plus efficace favorisant la compréhension et le respect mutuel au sein de l'équipe
- Prendre du recul par rapport aux comportements de vos collaborateurs et favoriser leur accompagnement et leur développement au sein de l'équipe

Objectifs opérationnels :

- Comprendre son propre mode de fonctionnement en tant que manager, et les limites de ce fonctionnement
- Adapter la forme de sa communication pour mieux être entendu sur le fond
- Mieux appréhender les comportements à adopter dans chacun des actes managériaux : motiver, déléguer, coacher...
- Comprendre l'apport de chaque style DISC dans une équipe
- Élaborer un plan d'actions pour chaque membre de l'équipe

Descriptif de la formation :

Beaucoup d'entre nous ont grandi en croyant avec sagesse qu'il faut traiter les autres comme on aimerait être traité. Vous allez réaliser lors de cette formation qu'une autre règle permet d'améliorer l'efficacité de nos relations interpersonnelles et managériale : « traitez les autres de la manière dont ils veulent être traités ».

Cette formation vous permet de poser les bases d'une réflexion sur la manière dont vous pouvez agir sur vos comportements et mieux interagir avec vos collaborateurs afin de vous permettre d'atteindre les objectifs de votre entreprise.

Ainsi, vous aurez la possibilité d'identifier vos points forts, de capitaliser dessus tout en ayant également un aperçu clair de vos limites et du travail qu'il vous reste à faire pour entretenir ou initier des relations interpersonnelles plus efficaces et plus agréables.

Contenus : 1^{ère} journée → 7H

Module 1 : 1h30 « Introduction au DISC »

- Accueil – météo – attentes
- Découvertes des 4 comportements du DISC de Marston
- Exercice : le Personnalitéeur

Module 2 : 1h30 « Découverte des Forces Motrices »

- Les 7 Forces Motrice d'Allport
- Les impacts sur chaque style
- Exercice : the last Padawan

Module 3 : 2h30 « Le DISC en profondeur »

- Exercice : le DISCO
- Côté lumineux et côté obscur de chaque style
- Force / Limite / Besoin / Peur
- Reconnaître le profil de votre interlocuteur : les mots, la voix, les gestes
- Exercice : Colorstar

Module 4 : 1h « Comment lire son rapport individuel »

- Comprendre son rapport individuel : naturel vs adapté
- Les déclinaisons
- Les tendances comportementales

Module 5 - Fin de journée : 30 minutes « Je crée mon plan d'action »

- Exercice : proverbes et citations
- Plan d'action personnalisé
- Remise du profil individuel (rapport d'environ 35 pages)

Contenu : 2^{ème} Journée → 7H

Module 1 : 2h « Découverte des différents styles de Management issus du DISC »

- Accueil – météo – attentes
- Exercice : Simpson DISCodeur
- A chaque manager son style...
- ... et ses limites

Module 2 : 2h « L'apport de chaque couleur sur les thèmes de la prise de décision et de la motivation d'équipe »

- L'apport de chaque couleur
- Communiquer / coacher
- Aider à prendre des décisions : Les outils d'aide à la prise de décision
- Motiver / féliciter chaque style : Comment motiver efficacement son équipe selon les différents styles qui la compose
- Échanges en binôme
- Exercice en ligne : coacher / motiver en couleurs

Module 3 : 2h « L'apport de chaque couleur sur les thèmes de la délégation et du Feedback »

- Déléguer
 - Qu'est-ce que la délégation ?
 - Les besoins et attentes de chaque style
- Donner des signes de reconnaissance : les attentes de chaque style
- Recadrer / manager : Les modalités à mettre en œuvre pour chaque style
- Échanges en binôme
- Exercice en ligne : déléguer / recadrer en couleurs

Module 4 - Fin de journée : 1h « Je crée mon plan d'action »

- Plan d'action / cartographie de l'équipe
- Débriefing & évaluation satisfaction à chaud

Méthodes pédagogiques :

- Avoir passé le questionnaire Disc & Forces Motrices
- Prise en compte des besoins spécifiques des participants
- Alternance d'apports théoriques et applications pratiques (cas concrets et pratiques) pour :
 - Garantir les conditions nécessaires à l'appropriation des outils transmis
 - Offrir une cohérence entre les apports théoriques et leur expérimentation directe
 - Assurer la confidentialité des situations issues du cadre professionnel des stagiaires

La pédagogie réflexive alterne donc exercices pratiques et apports théoriques - cas proposés par le formateur et/ou problématiques amenées par les participants – pour favoriser l'intégration des outils de manière vivante.

La dynamique de groupe nourrit les échanges et enrichit la réflexion collective, tout en facilitant l'intégration de nouveaux réflexes de communication par des mises en situation : des jeux coopératifs, des explorations en sous-groupes, des exercices en binômes, des mutualisations de synthèse.

La démarche pédagogique est essentiellement ludique et active. Elle amène les participants à certaines analyses de leur mode actuel de fonctionnement et de leurs pratiques.

Moyens techniques :

- Salle de formation équipée de vidéo projecteur, support de diffusion, paperboard, tables et multiprises, le tout respectant le protocole sanitaire en vigueur.
- Supports de formation (power point, cahier d'exercices et dossier technique détaillé pour les stagiaires, jeux numériques, questionnaire en ligne)

Intervenant :

Audrey Labastie titulaire d'un master 2 en management des RH, dotée de 15 ans d'expérience dans les ressources humaines et l'accompagnement de public en recherche d'emploi et certifiée à l'analyse et la formation DISC & Forces motrices par Assessment 24x7.

Afin de faciliter l'apprentissage des stagiaires, le/la formateur.trice :

- Encourage la participation de tous et soutient l'expression de chacun
- Est attentif.ve aux rythmes, besoins et difficultés individuels
- Est un/une facilitateur.trice neutre, convaincu.e du potentiel de développement de chaque participant
- S'adapte aux événements vécus dans le groupe et s'appuie sur l'expérience des participants

Retrouvez toutes informations sur les membres de l'équipe sur le site internet d'AL Evolution : <https://www.al-evolution.com/>

Déontologie :

La Formation proposée s'inscrit résolument dans une obligation de moyens. En effet, l'impact positif de la formation sur la pratique professionnelle des stagiaires dépend de leur degré d'implication durant la journée de formation, puis de leur mise en application dans le cadre de leurs missions et actions quotidiennes.

AL Evolution s'engage à fournir des outils concrets permettant la montée en compétences des stagiaires par des jeux ludiques, des exercices collectifs, des mises en situation basées sur le vécu professionnel des stagiaires.

AL Evolution souligne le besoin de temps propre à chacun pour s'appropriier les différents outils expérimentés et la nécessaire volonté des participants de mettre en pratique leurs acquis dans leur cadre professionnel.