

Manager son équipe avec des contraintes obligatoires

INTERETS DE CETTE FORMATION :

Les contraintes organisationnelles, liées à l'activité d'un service ou de l'entreprise, ou structurelles suite à une fusion par exemple amènent le manager à arbitrer et à prendre des décisions. Dans ce contexte, le manager peut ne pas savoir réagir aux obligations qu'il doit faire accepter de ses collaborateurs. Il est donc primordial de savoir gérer les incompréhensions, les tensions, les frustrations qui dégradent rapidement l'efficacité de l'équipe.

OBJECTIFS :

- ✓ S'exercer à réagir aux contraintes quotidiennes
- ✓ Savoir traiter les conflits et les objections sans dégrader la motivation collective
- ✓ Utiliser ses ressources pour adapter ses attitudes et comportements à la situation.

THÈMES abordés

Le quotidien du manager (entre autres choses)

Régler les problèmes interpersonnels
 Décider, trancher, arbitrer, décevoir, favoriser, motiver, encourager
 Clarifier les types de contraintes et en identifier les difficultés.

Prendre conscience de son mal-être dans les situations de contraintes

Revoir ses programmes ancrés liés à notre éducation (sois parfait, sois fort...)
 Comprendre ses émotions liées à la prise de décisions.

Savoir analyser la contrainte

Evaluer les acteurs concernés et la marge de manœuvre face à la contrainte
 Bien fixer ce qui peut être négocié, ce qui ne peut pas l'être.

Identifier comment ses interlocuteurs fonctionnent

Comprendre leur manière de penser et de décider, ce à quoi ils réagissent
 Détecter leur logique d'approche de la situation et repérer les valeurs qui les poussent à agir, à réagir,...

Se préparer à négocier

Quel objectif veut-on atteindre ?
 Quel style ou stratégie adopter : de la «position» aux «intérêts».
 Identifier les positions de départ des uns et des autres.
 Etablir, maintenir et développer la qualité du «rapport» à l'autre.

Traiter l'objection, la critique

La méthode DESC
 Identifier les types de critiques et objections
 Oser dire « non »
 Répondre de manière appropriée.

DUREE :
2 jours

FORMULES :
Intra
Formaching

PRIX :
 Nous consulter

PUBLIC :
 Managers,
 Responsables
 opérationnels,
 chefs d'équipes,
 chefs de projets

PARTICIPANTS
 De 1 à 12 pers

PEDAGOGIE

Pratique : 80%
 Théorie : 20%

Exercices
 d'entraînement

**Mise en situation à
 partir de cas
 concrets vécus
 dans l'entreprise**

Apport théorique

Coaching

EVALUATION

Evaluation à chaud