

2. FORMATION AU MANAGEMENT ET AU DÉVELOPPEMENT DU POTENTIEL DES MANAGERS

/ L'APPROCHE

Elle repose sur les principes suivants :

/ La mobilisation des 3 savoirs nécessaires à l'intégration sur le long terme des apprentissages proposés : le savoir conceptuel (apports théoriques actualisés), le savoir-faire (pratiques et échanges), le savoir être (modifier le comportement de l'individu sur la durée).

/ La focalisation sur les 3 leviers du changement dans les entreprises publiques comme privées : communiquer, s'organiser, manager des objectifs et des équipes.

/ L'intégration des outils du coaching dans les formations au développement des compétences comportementales et managériales (mettre le manager en mouvement, le rendre acteur et le rendre autonome).

/ LA DÉMARCHE

MOVIMENTO propose une démarche originale en 3 temps :

/ Une analyse de la situation et une recommandation d'action sur mesure.

/ Une approche spécifique d'animation.

/ Une phase de validation des acquis à distance de la formation.

1. La préparation

En amont des sessions de formation, un consultant réalise un audit de l'environnement, des missions des participants, de leur contexte et de leurs enjeux afin d'élaborer des contenus et applications sur mesure. Un rapport d'étonnement est fourni aux services responsables, il comporte :

/ Une analyse des attentes et besoins des participants.

/ Un engagement sur des résultats concrets attendus.

2. Le déroulement du stage

L'organisation et les contenus des formations de MOVIMENTO s'inspirent des méthodes centrées sur le développement des personnes et de leur efficacité dans l'organisation ; l'interactivité est au

cœur du processus et les apports théoriques ne constituent que 30 à 50% du temps d'animation selon les thèmes, afin de favoriser la prise de conscience des modes de fonctionnement individuel et l'apprentissage de nouveaux comportements.

Les stages organisés par MOVIMENTO sont centrés sur la problématique des participants et construits pour que chacun puisse travailler sur ses propres besoins, avec une vision plus objective de ses points forts et de ses axes d'amélioration : un plan personnel d'évolution dans lequel il est demandé au participant de s'engager vient conclure chaque session.

Plusieurs méthodes sont utilisées alternativement durant la journée de formation :

- / Apports didactiques.
- / Autodiagnostic de comportements par test individuel et confidentiel.
- / Conseils personnalisés.
- / Alternance de travail de groupe (ateliers), d'exercice en binôme ou trinôme, et de réflexions individuelles.
- / Études de cas.
- / Mises en situation et mises en situation filmées.
- / Débat pour partage d'expériences.
- / Retours d'image par le groupe.

/ LE SUIVI

Outre l'élaboration d'un plan personnel à l'issue de chaque session, chaque participant reçoit un document d'évaluation à 3 mois (ou 6 mois) pour estimer son degré d'atteinte des objectifs élaborés en amont de la formation, à remplir éventuellement avec sa hiérarchie.

Ainsi une synthèse de l'ensemble de l'intervention de MOVIMENTO, la « Conclusion d'intervention » comportant l'analyse de ces résultats et une recommandation de suivi des équipes formées, sous forme soit d'apprentissage complémentaire ou supérieur, soit de team building, soit de coachings individuels sur une population identifiée.

/ LA CIBLE

Ce programme s'adresse à des cadres opérationnels, responsables de centre de profit, de projet, en poste ou en situation de prise de fonction, qui souhaitent investir dans leur développement professionnel et personnel.

/ MODALITÉS PRATIQUES

- / Organisation de modules de 7h15 quotidiennes en inter et en intra.
- / La participation aux sessions peut faire l'objet d'une convention de formation sur demande.

/ TARIFS ET CONDITIONS DE VENTE

| INTER | | INTRA | |
|--------------------------------------|---|---------------------------------------|----------------------------|
| Tarifs | Conditions | Tarifs | Conditions |
| 450 euros le module quotidien | <ul style="list-style-type: none">- Calendrier sur demande.- Un entretien préalable avec l'un des animateurs est nécessaire avant validation de son inscription. | 2500 euros le module quotidien | hors frais d'organisation* |

*Dédit d'annulation 30% du montant global de la formation
Facturation sans TVA (Exonération de TVA/Article 23 Loi de Finances pour 1993/Article 2938 du CGI)*

* Location de salle et de matériel d'animation, suppléments traiteur, édition et livraison de supports d'animation.

/ LE PROGRAMME ET LES CONTENUS

| INTITULÉ | OBJECTIFS | DURÉE |
|---|--|------------------|
| A. Les basiques du management opérationnel | | |
| Management/session 1 « Se positionner en manager » | <ul style="list-style-type: none"> - Identifier son style et ses axes d'amélioration - Comprendre et diriger les différentes personnalités de son équipe avec le MBTI - S'affirmer en manager | 14 heures |
| Management/session 2 « Organiser le travail de son équipe » | <ul style="list-style-type: none"> - Déterminer des objectifs pour l'activité - Organiser la charge de travail - Communiquer des objectifs individuels et collectifs - Construire des indicateurs d'activité | 14 heures |
| Management/session 3 « Animer et motiver son équipe » | <ul style="list-style-type: none"> - Gérer son temps et celui de ses collaborateurs - Motiver par les contrats - Installer des délégations efficaces | 14 heures |
| Management/session 4 « Réussir réunions et entretiens » | <ul style="list-style-type: none"> - Animer des réunions efficaces - Animer ses entretiens individuels - Communiquer en public | 14 heures |
| Management/session 5 « S'affirmer en leader d'équipe » | <ul style="list-style-type: none"> - Prévenir et gérer les conflits - S'affirmer dans les relations avec ses collaborateurs - Résoudre les problèmes courants | 14 heures |
| B. Le développement du potentiel managérial | | |
| « Communiquer en public » | <ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les enjeux de la communication non verbale - Acquérir des techniques pour mieux communiquer en face à face - Préparer et réussir ses interventions en public | 21 heures |
| « Prévenir et gérer les conflits au travail » | <ul style="list-style-type: none"> - Repérer et prévenir les origines des désaccords - Acquérir des techniques constructives pour résoudre les conflits - Développer ses attitudes d'affirmation de soi | 14 heures |
| « S'affirmer dans les relations professionnelles » | <ul style="list-style-type: none"> - Identifier ses attitudes dans les relations interpersonnelles - Comprendre les enjeux sous jacents des relations - Analyser et déjouer les jeux psychologiques - S'affirmer dans les conflits | 14 heures |
| « Gérer son stress » | <ul style="list-style-type: none"> - Comprendre le phénomène du stress, du trac et de ses manifestations - Apprendre à évacuer les tensions - Développer des attitudes de confiance en soi - S'entraîner à des circonstances exceptionnelles | 14 heures |
| « Gérer son temps et son organisation » | <ul style="list-style-type: none"> - Comprendre et modifier sa relation au temps - Développer des attitudes et acquérir des méthodes de gestion du temps - Optimiser son organisation et ses outils de travail | 21 heures |