

Formation

Leadership et management des équipes

Référence : **DEV 01**

Durée : ...

Date : ...

Type de formation **Inter-Entreprise**

Lieu : INTERNALE CONSULTING -CASABLANCA (MAROC)

Prix et modalités de paiement

Le bulletin d'inscription doit être accompagné du justificatif du règlement des frais de participation, par virement à l'ordre de :
INTERNALE CONSULTING, Coordonnées bancaires :

Attijariwafabank SUCC. YACOUB EL MANSOUR

| Code Banque | Code Ville | Référence du Compte | Clé de contrôle | Code SWIFT |
|-------------|------------|--------------------------|-----------------|-----------------|
| 007 | 780 | 00 01155000001141 | 80 | BCMAMAMC |

Avantages:

- ✚ **Chaque participant reçoit un PC Portable à l'issue de la formation.**
- ✚ **Le transfert vers le lieu de formation pendant toute la durée de la formation**
- ✚ **Une Clé USB pour le stockage de vos données**
- ✚ **Une Clé connexion Internet Haut débit,**
- ✚ **Une Carte SIM**



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- ✚ Identifier les enjeux de la dynamique des équipes ;
- ✚ Evaluer les performances de l'équipe pour vérifier l'écart entre les attentes de l'entreprise et leurs réalisations ;
- ✚ Accompagner les équipes et les rendre plus performants.
- ✚ Développer un réel esprit d'équipe par la coopération, la solidarité et la confiance.
- ✚ Stimuler son équipe autour d'objectifs et d'un projet commun ;
- ✚ Exercer leur rôle de leader en mobilisant les hommes ;
- ✚ Faire adhérer en communiquant efficacement sa vision ;

Public cible

- Responsables d'équipes
- Manager désirant améliorer ses pratiques de management

METHODES PEDAGOGIQUES

- Pédagogie interactive, participative ; une série de discussions fera l'objet d'échanges entre les participants et le formateur.
- Etude de cas pratiques en atelier / jeux de rôles.
- Plan d'action individuel de chaque participant à l'issue de la formation.

PROGRAMME DE FORMATION

Reconnaître les caractéristiques d'une équipe performante

- Qu'est-ce qu'une équipe ?
- Identifier les différents stades de développement d'une équipe.
- Les ingrédients de la coopération en équipe.

Comment engager son équipe à relever de nouveaux challenges ?

- Définir la mission, la vision et les valeurs de l'équipe.
- Fixer les objectifs opérationnels et les déployer.
- Piloter avec les indicateurs.

Impliquer et responsabiliser l'équipe

- Mobiliser les talents pour atteindre les objectifs.
- Développer son rôle de manager-coach.

Cultiver la solidarité

- Les rôles à tenir dans une équipe.
- Transformer les différences en complémentarités.
- Développer le soutien mutuel et la solidarité devant les challenges individuels ou de groupe.

Accompagner et soutenir la performance de l'équipe via le coaching collectif

- Analyser les forces et faiblesses de l'équipe : compétences, comportements, niveau d'activité, choix des priorités et motivations.

- Construire un projet d'équipe.
- Bien se positionner face à l'équipe.
- Animer des réunions commerciales mobilisatrices.
- Développer un management du dépassement de la performance au quotidien.

S'entraîner à gérer efficacement les situations délicates

- Négocier et faire adhérer en situation de changement.
- Anticiper les conflits : désaccords sur des décisions, des méthodes, les modes de fonctionnement, ...
- S'entraîner à mettre en œuvre une stratégie relationnelle adaptée pour résoudre les conflits.

Construire et adapter ses outils d'évaluation

- Prendre en compte les profils individuels dans le développement des potentiels.
- Utiliser des outils de mesure de la performance commerciale individuelle et collective.

Développer son leadership

- Développer ses qualités de leader
- Construire une vision de l'avenir claire et mobilisatrice
- Communiquer sa vision de manager et la faire partager en leader