

**VALEURS GAGNANTES**

**MANAGER ET FAIRE  
GRANDIR SON EQUIPE**



**Valeurs  
Gagnantes**



# MANAGER ET FAIRE GRANDIR SON EQUIPE

## Atelier en groupe

A la fin de la formation, vous serez capable mieux comprendre et agir sur la dynamique de votre équipe

Ce cycle complet de 5 journées sur 5 mois, a pour objectif d'accompagner le/ la manager à développer son savoir-faire et son savoir-être au bénéfice de l'intelligence collective de son équipe.

De plus, chaque manager bénéficie d'entretiens individuels tout au long de la formation pour affiner sa posture professionnelle (au milieu et en fin de parcours).

### **Public :**

- Toutes personnes qui encadrent une équipe

### **Prérequis :**

- Avoir une équipe sous sa responsabilité et remplir des fonctions de directeur ou manager de proximité



# MANAGER ET FAIRE GRANDIR SON EQUIPE



## Objectifs :

- o Analyser les points forts et les pistes d'amélioration de sa pratique et de sa posture professionnelle
- o Comprendre la dynamique de son équipe
- o Définir les règles de cohésion et de cohérence de son équipe
- o Mobiliser, fédérer pour développer l'intelligence collective
- o Faire face aux situations difficiles et gérer les conflits.

## Déroulement pédagogique :

- Groupe de 8 managers d'équipe
- En partant de sa situation professionnelle actuelle, l'apprenante observe les éléments visibles et non-visibles de la dynamique de son équipe ainsi que l'impact de sa posture sur cette dernière pour en améliorer la performance.  
Les participantes sont invitées à élargir leur champ de vision, à prendre du recul pour être plus objectives sur les situations professionnelles et ainsi apporter des solutions efficaces.

### • Exemple de thématiques abordées :

- « Quelle est ma plus-value en tant que responsable ?
- Dans quelle dynamique actuelle se trouve mon équipe ?
- Comment mobiliser mon équipe pour réussir nos challenges ?

**Tous les deux mois chaque stagiaire bénéficie d'un entretien individuel pour affiner sa posture professionnelle et évoquer si besoin ses difficultés managériales.**



# MANAGER ET FAIRE GRANDIR SON EQUIPE

## Déroulement pédagogique complet des 5 journées :



### **1ère journée :**

- Analyser les points forts et les pistes d'amélioration de sa pratique et de sa posture professionnelle
- A l'aide de la méthode SWOT, analyser les forces et faiblesses de son encadrement
- Etablir des pistes d'actions à mettre en place pour faire grandir son équipe, sur la base d'objectifs SMART

Evaluation : QCM

A la fin de la journée, le stagiaire aura établi un tableau d'action SMART pour améliorer la posture de son équipe d'encadrement

### **2ème journée :**

- Comprendre la dynamique de son équipe
- Sur la base d'un questionnaire sur la dynamique et la maturité de son équipe, en évaluer l'état actuel.
- Etablir des actions pour réaliser une progression en fonction de l'objectif collectif à atteindre

Evaluation : Grille de progression à réaliser pour son équipe

A la fin de la journée, l'apprenant pourra agir sur la dynamique de son équipe

# MANAGER ET FAIRE GRANDIR SON EQUIPE

Déroulement pédagogique  
complet des 5 journées :



## **3ème journée :**

- Définir les règles de cohésion et de cohérence de son équipe
- Identifier les règles de jeu interne à l'entreprise,
- Vérifier l'adhésion des collaborateurs (cohérence et cohésion)
- Créer un système évaluable de respect de ses règles de jeu

Evaluation : Etablissement de la charte spécifique comportant des comportements acceptables et non acceptables

A la fin de cette journée, le stagiaire aura établi une charte du bien travailler ensemble, spécifique à son équipe.

## **4ème journée :**

- Mobiliser, fédérer pour développer l'intelligence collective
- Fixer et gérer des objectifs liés à la mission
- Créer les conditions de la performance
- Donner les moyens de la performance

Evaluation : Quizz et évaluation orale de la formatrice  
A l'aide de cette journée, l'apprenant saura donner les moyens de performances à son équipe



# MANAGER ET FAIRE GRANDIR SON EQUIPE

Déroulement pédagogique  
complet des 5 journées :



## 5ème journée :

- Faire face aux situations difficiles et gérer les conflits.
- Définir la nature d'un conflit
- Connaitre les contextes favorisant le conflit
- Préparer la médiation

Evaluation : Jeu de rôle de mise en situation de négociation  
A la fin de ce module, le stagiaire saura capable de mettre en place un entretien de négociation

# MANAGER ET FAIRE GRANDIR SON EQUIPE



## **Méthodes mobilisées :**

- Apport de théorie et de pratique qui s'appuient sur le vécu professionnel de l'apprenante
- Mise en situation
- Echange dynamique de bonnes pratiques amenées par les stagiaires

La formatrice utilisera des outils tels que la Programmation Neuro-Linguistique, la Process Com Management, la Psychologie positive, des outils de développement professionnel.

## **Modalités d'évaluation :**

Exercices pratiques évaluées par la formatrice en cours et en fin de formation par des mises en situations et lors d'échanges.  
Quizz en fin de chaque session

## **Durée**

30 heures (5 journées de 6 heures)  
+ 2h d'entretien individuel /personne en milieu et en fin formation.

## **Modalités d'accès :**

Après entretien individuel et inventaire de personnalité issue de la Process Com Management



# MANAGER ET FAIRE GRANDIR SON EQUIPE

## **Modalités de réalisation :**

- En présentiel
- Lieu : 48 rue du vieux marché aux vins 67000 Strasbourg

**Tarif :** 1000€/jour comprenant les sessions de groupe et entretiens individuels pour les entreprises  
-possibilité de prise en charge par son OPCO  
Si tarif individuel : 650€/jour - prise en charge OPCO

**Délai d'accès :** de trois semaines à deux mois après accord de prise en charge ou signature

**Contact :** Nadja Gueudré – Tél : 06.33.83.09.37 –  
nadja.gueudre@gmail.com

**Accessibilité :** l'organisme étudiera toutes les demandes d'adaptation de ses prestations pour les personnes en situation de handicap.

**Version 14/02/2022**