

Gérer une équipe performante

OBJECTIFS	<p>À l'issue du séminaire de formation, le porteur de projet aura acquis les compétences pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adopter une communication qui sponsorise votre image • S'approprier les réflexes du manager communiquant
PROGRAMME	<p>MODULE 1 : Identifier et développer les facteurs indispensables à la performance de l'équipe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir les fondements d'une équipe • Identifier les mécanismes en jeu dans un travail de groupe • Reconnaître les conditions favorables ou défavorables à la performance • S'approprier les notions d'implication, et d'engagement • Déceler les sources de motivation • Formaliser ses stratégies en termes de cohésion d'équipe <p>MODULE 2 : Adapter son mode de management et favoriser le développement des compétences</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réaliser le diagnostic des compétences individuelles et collectives • Identifier l'impact de son style de management sur l'équipe • Construire une identité d'équipe et établir une communication productive • Apprendre à passer du « Je » au « Nous » pour travailler ensemble • Définir les règles de fonctionnement d'une équipe <p>MODULE 3 : Construire un « sens » partagé »</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prendre conscience de l'influence du cadre de référence et des valeurs communes • Développer la synergie : comptabilités et liens au sein de l'équipe • Jouer sur la complémentarité pour favoriser la coopération • Donner et recevoir des feedbacks productifs, utiliser les signes de reconnaissance.
DURÉE	2 jours
POPULATION CONCERNÉE	Responsable de ventes, Directeur des ventes/commercial, Responsable commercial, Manager d'équipe Gérants d'entreprise