



LUDIQUE

FULL COMPORTEMENTAL

Comment faire découvrir ou faire redécouvrir les comportements clés que doit adopter tout encadrant ? Comment ressouder des équipes qui s'éloignent les unes des autres ? La ludopédagogie peut être la solution. Apprendre par le jeu, développer la solidarité, insuffler un réel esprit d'équipe : voici les ambitions de cette formation où des quiz, des jokers, des espions permettront aux équipes constituées de concourir pour la victoire finale. La forme au service et non pas au détriment du fond pour mieux appréhender les comportements indispensables au manager moderne.

OBJECTIFS

- Appréhender les 10 comportements fondamentaux du manager
- Savoir identifier la valeur ajoutée de ses comportements vertueux
- Analyser le risque de ne pas les adopter
- Réussir à se les approprier pour les mettre en œuvre le plus souvent possible

MODALITÉS D'ANIMATION

Constitution de plusieurs groupes. Quiz collectif portant sur 10 questions de management. Développement de chaque thématique pendant environ 1h00 de manière interactive. Apports théoriques de techniques opérationnelles. Attribution de points et classement final.

PUBLIC CONCERNÉ

Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires, nouveaux managers

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

2 jours (14h00)

NOMBRE DE PARTICIPANTS

6 à 24 personnes

TARIF

Selon grille tarifaire

PROGRAMME

Devenir un manager courageux

- Qui a de l'assurance en ses capacités, en lui-même, assume ses décisions et ses erreurs éventuelles, et sait faire des choix difficiles

Savoir être un bon communicant

- Qui envoie des messages clairs et convaincants et est à l'aise dans ses prises de parole

Adopter un comportement exemplaire

- Qui s'applique à lui-même ce qu'il demande aux autres d'appliquer

Devenir un manager affirmé

- Qui sait se contrôler et gérer ses émotions, sait dire ce qui lui convient ou pas, est à l'aise dans le face à face

Etre plus souvent compréhensif

- Qui capte les points de vue et les sentiments des autres, éprouve un réel intérêt pour leurs soucis

Développer ses qualités de négociateur

- Qui sait donner et demander des contreparties, réussit à résoudre les conflits

Savoir être facilement adaptable

- Qui fait preuve de souplesse devant les changements

Devenir réellement fiable

- Qui dit ce qu'il fait et fait ce qu'il dit, est honnête, constant et cohérent dans ses attitudes, inspire confiance

Savoir être suffisamment exigeant

- Qui est attentif aux résultats de son équipe et aux attitudes adoptées, sait contrôler et mettre les autres dans l'effort

Réussir à rester optimiste

- Qui poursuit les objectifs avec ténacité malgré les obstacles et les déconvenues, voit plutôt le bon côté des choses que le mauvais