

FORMATION

Développer sa posture de manager opérationnel

OBJECTIFS DE CETTE FORMATION

Objectifs généraux de formation

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre son rôle et ses responsabilités de manager
- Adopter une posture professionnelle et assertive
- Communiquer de manière claire et structurée
- Donner des consignes efficaces
- Gérer les situations délicates (recadrage, conflits)
- Motiver et fédérer son équipe

PUBLIC VISE & PRE REQUIS

Public

Manager de proximité – petite équipe

Pre requis

Savoir lire et écrire le français. Exercer ou être amené à exercer des fonctions d'encadrement d'équipe. Une première expérience en management constitue un atout.

METHODE, MOYENS PEDAGOGIQUES & EVALUATIONS

Méthode

La pédagogie sera active et participative

Mises en situation concrètes-

Moyens

Humains : Formation animée par un formateur spécialisé en management d'équipe, communication professionnelle et développement des compétences managériales, disposant d'une expérience opérationnelle en encadrement.

Pédagogiques :

- Apports théoriques, grilles d'auto positionnement, fiches outils du manager, modèles de trame d'entretien, supports numériques
- Retour d'expérience, Exercices pratiques
- Mise en situation professionnelle

Evaluations

Quiz ; Observation lors des mises en situation.

Auto-évaluation en début et fin de formation. Evaluation tout au long de la formation

Suivi et validation

Feuille de présence signée par demi-journée

Une attestation de fin de formation mentionnant la durée, les objectifs, les compétences travaillées et les modalités d'évaluation est remise à chaque participant.

DUREE & MODALITES

Durée totale : 7 heures

Dates prévisionnelles : plusieurs sessions sont possibles sur l'année

Modalités : la formation se déroule en présentiel en intra ou en inter

Modalités de positionnement : un entretien sera réalisé avec le client pour vérifier l'adéquation entre les besoins du participant et les objectifs de formation

Modalités et délais d'accès : inscription 15 jours avant le début de formation en fonction de la session choisie et sous réserve des places disponibles.

Un accueil sera proposé avec un café, un jus et une viennoiserie.

Un questionnaire de satisfaction sera envoyé à J+1 fin de formation

Un bilan à froid sera envoyé à M+3 afin de vérifier l'adéquation entre la formation suivie et la mise en œuvre réelle dans le contexte professionnel.

Nombre de participants minimum : 4*

Nombre de participants maximum : 10

*en cas de non atteinte de ce quota minimum, EF-OI se réserve le droit de reporter la formation

Accessibilité au PSH : oui. Prendre contact avec notre référent handicap.

Référent Handicap : MME BIRAMBEN Myriam 02 62 44 34 32 -
evolutionformation.oi@gmail.com

LIEU

EF-OI : 184 Rue Marius et Ary Leblond 97410 SAINT PIERRE

En intra la formation peut avoir lieu sur le lieu de l'entreprise

TARIF & FINANCEMENT

Coût de la formation : 525€ pour les 7heures de formation par personne

*La formation peut être éligible au financement des OPCOS sur demande de prise en charge via le plan de développement des compétences.

CONTENU DE LA FORMATION

DEVELOPPER SA POSTURE DE MANAGER OPERATIONNEL

1. Se positionner comme manager

Objectifs

- Prendre conscience de son rôle
- Passer de « collègue » à « manager »

Contenus

- Différence entre technicien et manager
- Les missions clés du manager de proximité
- Légitimité : compétence vs posture
- Les attentes de la direction

Méthodes

- Auto-diagnostic
- Échanges d'expériences
- Mise en situation

2. Adopter une posture managériale affirmée

Objectifs

- Gagner en assurance
- Développer son leadership

Contenus

- Les bases de l'assertivité
- Communication verbale et non verbale
- Posture, ton, regard, attitude
- Dire non, poser un cadre

Ateliers pratiques

- Jeux de rôle :
 - Donner une consigne
 - Faire un rappel à l'ordre
 - Annoncer une décision
- Débrief collectif

3. Communiquer efficacement avec son équipe

Objectifs

- Être clair, précis, constructif
- Éviter les malentendus

Contenus

- Les principes de la communication managériale
- Écoute active
- Questionnement
- Feedback positif et correctif

Mises en situation

- Entretien individuel
- Brief d'équipe
- Gestion des résistances

4. Gérer les situations difficiles

Objectifs

- Recadrer sans braquer
- Gérer tensions et conflits

Contenus

- Méthode de recadrage
- Gestion des émotions
- Désamorcer un conflit
- Garder son calme et son autorité

Ateliers

- Cas concrets de l'entreprise
- Jeux de rôle réalistes

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie **active et participative**
- Études de cas
- Jeux de rôle filmés (si souhaité)
- Outils concrets directement applicables
- Plan d'actions individuel