



Niveau : Débutant

Durée : 2 jour

Catégorie : Adopter une démarche commerciale avec Sales Navigator

Référence : IDL25FDMMG

Formateur : Jean-Baptiste Bodard



07 63 19 82 12



jb.bodard@idlabs.fr



www.idlabs.fr

FORMATION

MAITRISER LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

Description de la formation :

Découvrez une formation immersive et dynamique pour transformer votre pratique managériale. En deux jours, développez une compréhension approfondie de votre style de leadership, identifiez vos forces et vos axes d'amélioration, et apprenez à les adapter aux besoins de vos collaborateurs. Renforcez vos compétences en communication pour inspirer, motiver et fédérer votre équipe, tout en favorisant un climat de collaboration et d'engagement durable. Grâce à des outils puissants comme le modèle de Ned Herrmann, l'analyse transactionnelle et les leviers de motivation, vous maîtriserez les clés d'un management efficace et individualisé. Enfin, explorez les fondamentaux du rôle de manager, notamment l'exemplarité et le courage managérial, pour vous positionner comme un leader inspirant et structuré. Alliant théorie et mises en pratique concrètes, cette formation vous offre des outils opérationnels pour relever les défis de votre quotidien et accompagner la performance de votre équipe.

[Poser une question par mail](#)

[Réserver cette formation sur le site](#)

Objectifs

Objectif 01

Développer une compréhension approfondie de son propre style de leadership en tant que manager

Objectif 02

Optimiser la communication et l'animation de son équipe pour renforcer l'engagement et la collaboration

Objectif 03

Maîtriser les compétences essentielles en management pour une gestion efficace de l'équipe

Modules de la formation

Jour 1 – Matin

Partie 1 – Identifier son style de management

Découvrir son style de management et le concept du management situationnel,

Évaluer ses pratiques actuelles et identifier les axes d'amélioration,

Diagnostiquer les modes de fonctionnement de ses collaborateurs et adapter son style de management,

Décrypter les cultures d'entreprises et croyances limitantes,

Étudier différentes situations concrètes.

Jour 1 – Après-midi

Partie 2 – Communiquer efficacement auprès de son équipe

Découvrir le modèle de Ned Herrmann et les styles de communication,

Explorer ses préférences mentales (communication) et apprendre à mieux se connaître au service du collectif,

Intégrer les similitudes et complémentarités des préférences mentales en communication,

Étudier la matrice des styles sociaux et mieux gérer ses relations interpersonnelles,

Comprendre les bases de l'analyse transactionnelle, les 3 parties du *moi* : le parent, l'adulte et l'enfant,

Adapter sa communication en intégrant les signes de reconnaissance échangés entre les interlocuteurs.

Jour 2 – Matin

Partie 3 – Comprendre les leviers de la motivation

Intégrer les notions de motivation et d'engagement, et étudier l'évolution de la motivation,

Appréhender les cinq drivers de motivation de Taibi Kahler : *sois parfait, fais des efforts, sois fort, fais plaisir et dépêche-toi*.

Identifier ses propres leviers de motivation et ses drivers,

Conscientiser les forces pour en faire un allier durable,

Comprendre ses collaborateurs pour individualiser les leviers de motivation.

Jour 2 – Après midi

Partie 4 – Se positionner en tant que manager

Définir ce que l'on attend d'un manager,

Identifier précisément son rôle : rôle attendu et rôle reconnu,

Redécouvrir les notions d'exemplarité et de courage managérial,

Appréhender les outils du manager,

Construire le référentiel du manager.

Méthode pédagogique

Apport théorique illustrés par les cas des participants à la formation,

Atelier de mise en situation

Jeux de rôles,

Présentation des tests et des modèles,

Conseils pratiques, nombreux exemples, références et boîte à outils, échanges avec les participants.

[Poser une question par mail](#)

[Réserver cette formation sur le site](#)