

DELEGUER EN DONNANT DU SENS

par Hervé MOREL

OBJECTIFS, BENEFICES

- Réfléchir à une organisation managériale qui donne du sens et au rôle de la délégation dans cette organisation.
- Fixer des objectifs qui font sens pour le collaborateur.
- Mesurer le degré d'autonomie laissé au collaborateur et le mode de contrôle à adopter.
- Donner un feed back de renforcement (félicitations) et un feed back de réajustement (recadrage).
- Appliquer un outil de diagnostic d'une performance faible à une des situations managériales que le participant connaît actuellement dans son équipe.

- Possibilité de devenir ensuite membre du club des managers bienveillants pour continuer à échanger avec des pairs tout au long de l'année

PRE-REQUIS

Être obligatoirement en situation de management hiérarchique d'une équipe au moment de la formation

PUBLIC : toute personne amenée à travailler en équipe.

CONTENU, PROGRAMME

1ère ½ journée :

- Définir l'organisation managériale qui, du long terme à l'immédiateté, donne naturellement du sens à chacun par un brainstorming général
- Définir ce qu'est la délégation grâce à une réflexion en sous-groupes
- Co-créer les objectifs puis les formaliser de manière SMART grâce à des exercices en miroir appliqués à vos propres collaborateurs

2ème ½ journée :

- Formaliser un référentiel métier qui donne du sens
- Déterminer le(s) levier(s) de motivation de vos collaborateurs grâce à la méthode SACRE et des jeux de rôles avec le formateur
- Déterminer le bon degré d'autonomie et le meilleur mode de contrôle dans vos délégations par un exposé du formateur

3ème ½ journée :

- S'entraîner à déterminer le bon degré d'autonomie et le meilleur mode de contrôle dans vos délégations grâce à un QCM en sous-groupes puis application sur vos propres cas
- Appliquer une méthode innovante pour être quasiment sûr de mener un entretien de recadrage qui aboutira à des solutions et à un plan d'action grâce à des jeux de rôles sur vos propres cas

4ème ½ journée :

- Identifier les différentes sanctions (positives et négatives) en sous-groupes
- Par un jeu de rôle, pratiquer une méthode de félicitations qui a permis à l'un de nos clients d'augmenter son CA de 10% tout en baissant l'objectif quotidien de visites.
- Pratiquer un outil de diagnostic d'une performance médiocre sur l'un de vos propres cas

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Il vous est demandé d'arriver à la formation avec au moins 2 situations qui vous posent problème aujourd'hui dans le management de votre équipe et sur lesquels vous allez appliquer tous les outils présentés.

- Travaux en sous-groupes
- Exercices d'application sur cas d'école proposés par le formateur
- Jeux de rôle pour identifier le(s) levier(s) de motivation d'une personne
- Jeux de rôles pour les feedbacks de renforcement et de recadrage.
- Une mind map des principes clés que vous bâtissez au fur et à mesure avec le formateur
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi.

