

MANAGER D'EXCELLENCE L'INTELLIGENCE MOTIVATIONNELLE

Jean-François Zils. Après une expérience terrain, puis de consultants en management dans 2 cabinets de très haut niveau il a créé ZILS Consulting en 1994 pour aider les Dirigeants et les Managers à rendre leur équipe plus motivées et plus performantes.

OBJECTIFS

1. Apporter à chacun les concepts et outils de base de management quotidien pour qu'ils renforcent leur crédibilité et deviennent des managers plus motivants et plus exigeants
2. Permettre de maintenir et de développer les résultats d'une équipe, même en temps de crise

CONTENU DE LA FORMATION

1ère demi-journée : BASES ET FONDEMENTS : sensibilisation, attitude ou technique de Manager. La mission du Manager : Quelles sont les plus-values que doit rapporter le Manager par sa relation, son management ? Comment détecter les signes de démotivation ? L'échelle des signes de démotivation. Le modèle de haute performance du Manager d'Excellence.

2ème demi-journée : OUTILS ET EXERCICES PRATIQUES : le Manager relationnel : Comment la relation peut transformer l'efficacité d'un équipier ? Le Manager motivationnel : Comment un regard positif détermine la réussite d'une équipe ? Comment développer la motivation par l'écoute ? Comment remettre en spirale positive et en action une personne démotivée.

3ème demi-journée : Le Manager professionnalisant : les niveaux d'apprentissage. Comment passer d'une erreur à un sens des responsabilités plus fort et une motivation plus grande ? Le traitement des erreurs : Comment donner et recevoir un feed-back constructif ? Comment préparer un équipier à réussir une action ? Le briefing : Comment faire en sorte que ce qu'il a appris soit intégré ? Le débriefing.

4ème demi-journée : Le Manager crédible : le processus de sanction. Cohésion d'équipe : le terrain de jeu. Comment affirmer les valeurs et comportements qui garantissent la confiance et l'efficacité d'une équipe qui gagne ensemble ? Comment réprimander et recalibrer impérativement un collaborateur dans le cadre des valeurs et des ambitions du groupe, et l'amener à réussir à nouveau ?

METHODE PEDAGOGIQUE

Afin d'aider chaque participant à mieux utiliser son potentiel, nos formations ont été élaborées sur 5 axes fondamentaux qui permettent de fonctionner à cerveau total :

- Un plaisir fort qui donne de l'énergie sans laquelle toute formation est inefficace.
- Des concepts basés sur des faits et une analyse qui permettent de comprendre que le succès n'est pas le fruit du hasard.
- Des outils pragmatiques, simples, précis, concrets, illustrés d'exemples d'horizons divers qui permettent de faire concrètement.
- Des exercices qui permettent de vivre, de partager l'expérience et d'en tirer des apprentissages
- Un engagement personnel fort de chaque participant, sans lequel aucune formation ne peut donner de résultat, et qui permet de projeter l'utilisation finale de la formation dans le futur.

Matériel : Images, sons, musiques, vidéo...

PRE REQUIS : aucun

PUBLIC CONCERNE : Chefs d'entreprises, Dirigeants, membres d'équipe de Direction et toute personne ayant accepté la responsabilité de manager une équipe.

DUREE : 2 jours-14heures

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.

Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage

Evaluation des acquis à la fin du stage.

Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.