



# ACCOMPAGNEMENT COACHING - GESTION DES CONFLITS

Domaine : Management

Réf. : 1291M



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Optimiser la réussite du candidat dans ses nouvelles fonctions, renforcer son leadership et sa capacité à "faire faire" afin de réaliser les objectifs définis par la direction

## PRÉ-REQUIS

Aucun

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Salles de cours équipées de : matériels de projection -Tableaux -Caméra. Alternance de théorie et jeux de rôle à partir d'exemple du quotidien ou vécu. Validation au fur et à mesure des différentes mises en situation. Un support de cours personnalisé est remis à chaque participant. Un bilan détaillé suit chaque action de formation.

## CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

### CONTEXTE :

Futur responsable

Se positionner en tant que responsable

-> Contraintes de gestion plus présentes (indicateurs, comptable, RH, production ) avec une augmentation de la charge de travail (au moins temporairement)

-Gérer son temps et ses priorités.

### ÉQUIPES A MANAGER :

-> S'assurer de la bonne compréhension des objectifs fixés et de leurs conséquences

-> S'engager à les atteindre ;

-> Les décliner et les transmettre à ses collaborateurs ;

-> Les suivre et faire appliquer les mesures correctives nécessaires ;

-> Gérer les éventuels conflits (en interne ou avec des clients) ;

-> Animer des réunions ou des entretiens ;

-> Déléguer le travail.

### ACTIVITÉ COMMERCIALE

-> Relations avec les clients et les prospects (négociation, traitements des réclamations).

Méthode / Démarche

Analyser :

### LES GRANDS CHANGEMENTS DANS LE CONTENU TECHNIQUE DU TRAVAIL

-> Quoi, qui, où, quand, comment, pourquoi -----Les compétences clés nécessaires

-> Les basiques de la profession

### LES CONSÉQUENCES SUR LA CONFIANCE EN SOI ET SON ASSURANCE EN FONCTION DE SA PERSONNALITÉ

-> Ses réactions personnelles face à la pression ;

-> Son comportement

-> Son identité

-> Son image de leadership.

-> Les relations avec la Direction, avec ses collaborateurs et avec les clients

-> Les rôles et les besoins de chacun ;

-> Les interactions et les intérêts ;

-> Les personnalités.

### APPLIQUER ET PERSONNALISER DES TECHNIQUES ÉPROUVÉES POUR :

-> Se connaître, gérer les points à améliorer

-> Manager efficacement l'équipe

-> Motiver

-> Déléguer

-> Négocier

-> Communiquer efficacement

-> Convaincre

-> Prendre du recul et gérer les priorités

-> Organiser son temps

-> Organisation gérer son stress

-> Gérer les personnalités dites "difficiles"

-> Animer une réunion.

Cet accompagnement est totalement personnalisé. Ils seront ici appliqués aux besoins concrets du candidat avec mise en place de mesures directement opérationnelles et ciblées. Une attention particulière sera apportée à l'aspect comportemental au cours des séances. Le coaching est essentiellement basé sur des méthodes issues de l'analyse transactionnelle, de la PNL, de

## PUBLIC CONCERNÉ

## DURÉE ET DATES

### -Durée :

2 séances de 3,5 en coaching

### -Dates des inter-entreprises :

Nous contacter

### .En Intra ou Individuel :

Nous contacter

## FORMULES ET TARIFS

### En inter-entreprises :

505€ HT / Jour / personne

### En intra-entreprises :

1295€ HT / Jour / groupe

Groupe de 5 à 10 pers.

### En cours particulier :

723€ HT / Jour / personne

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?



02 32 74 56 94

Numéro  
unique  
d'appel

## NOS CERTIFICATIONS

