

## Développer la performance de son équipe

"La seule chose au monde qui coûte plus cher que l'information, c'est l'ignorance des hommes" John F. Kennedy. Cette formation met l'accent sur la place de l'information et de la communication dans l'efficacité de la relation avec l'équipe : savoir informer et savoir communiquer, deux compétences clés pour donner un sens à l'action menée par son équipe et favoriser l'atteinte du résultat.

### OBJECTIFS

- Déterminer les facteurs clés de succès du management
- Utiliser les principaux outils qui permettent au manager d'assumer ses responsabilités (notes, entretiens, réunions)
- Développer ses capacités relationnelles et établir des relations de travail efficaces avec son équipe

### PROGRAMME

#### Les facteurs clés de succès du management

- Le management : définition et clarification de son rôle de manager
  - Définitions, repérage des différentes facettes du management
  - Les 5 dimensions du management
- Les rôles clés de l'information et de la communication
- Le management relationnel

#### Le rôle de l'information dans le pilotage d'une équipe

- A l'intérieur de l'équipe
  - Organisation de l'information et des priorités
  - Caractéristiques des consignes de travail
  - La notion d'objectif
  - La synergie entre les membres de l'équipe
  - La valorisation du travail de l'équipe
  - Favoriser la coopération
- Les principaux outils à disposition du manager

#### La communication et les relations interpersonnelles au service du management

- Les caractéristiques d'une communication efficace
  - Les principaux écueils pour se faire mal comprendre !
  - Le cadre de référence et le système de valeur
  - Les attitudes facilitantes et freinantes dans la relation
  - Le verbal et le non-verbal
- Savoir analyser les relations de travail
  - Méthodologie d'analyse de situation
  - La notion d'enjeux et d'acteur
- Savoir communiquer en situation de crise
- Savoir communiquer

## 2 jours

prix par participant

**1 490 € HT**

code formation : MA26

option restauration

**18 €** par jour



**PRESENTIEL**

### LES + TANIT FORMATION

- Pédagogie centrée sur l'expérience des participants
- Entraînement privilégié

### POUR QUI ?

- Managers
- Chefs de projet
- Cadres opérationnels et fonctionnels ayant un rôle d'encadrement

### PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

### SESSIONS

#### Paris

- 22-23 avr. 2024
- 21-22 mai 2024
- 24-25 juin 2024
- 23-24 sept. 2024
- 28-29 oct. 2024
- 25-26 nov. 2024
- 9-10 déc. 2024

## STAGE / FORMATION

Intitulé \_\_\_\_\_  
Code \_\_\_\_\_  
Date \_\_\_\_\_ Lieu \_\_\_\_\_  
Prix HT \_\_\_\_\_ + TVA (taux en vigueur de 20%) \_\_\_\_\_ Prix TTC \_\_\_\_\_  
Nombre de repas \_\_\_\_\_ Prix total des repas \_\_\_\_\_

## BULLETIN D'INSCRIPTION

## ENTREPRISE

Raison sociale \_\_\_\_\_  
N° SIRET \_\_\_\_\_ N° TVA \_\_\_\_\_ Effectif \_\_\_\_\_  
Adresse \_\_\_\_\_  
Tél. \_\_\_\_\_ Fax. \_\_\_\_\_

## Responsable Formation

M.  Mme   
Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
Email \_\_\_\_\_

## PARTICIPANTS

M.  Mme   
Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
Email \_\_\_\_\_

## FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui  Non

Si oui, numéro \_\_\_\_\_

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui  Non

Numéro de prise en Charge \_\_\_\_\_

Adresse de votre OPCA \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## RÉGLEMENT

Ci-joint un chèque de \_\_\_\_\_ € TTC  
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

**CIC PARIS MOGADOR**

**FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337**

**BIC : CMCIFRPP**

Nom \_\_\_\_\_

Prénom \_\_\_\_\_

Date \_\_\_\_\_

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)