

Entretien et réunion : 2 outils clés du management

Faire de l'entretien et de la réunion de véritables leviers de management : non seulement avec une exigence d'efficacité et de performance, mais aussi dans l'objectif de soutenir la motivation de ses collaborateurs et la cohésion de l'équipe.

OBJECTIFS

- Mettre en œuvre une communication adaptée à la situation, au contexte, aux acteurs concernés
- Organiser la dynamique de l'entretien au profit des objectifs à atteindre
- Développer l'efficacité et la productivité de ses réunions
- Gagner en leadership pour faciliter l'animation d'équipe et la coopération

PROGRAMME

Identifier la place de l'entretien et de la réunion dans ses activités de manager

- Entretien ou réunion ? Pour quels objectifs ? Dans quel contexte ?
- Les différents types d'entretiens / de réunions et leur finalité

Faire vivre la réunion et le travail en groupe : repères méthodologiques

- Qu'est-ce qu'un groupe ?
- Les freins et les opportunités du travail en groupe
- La maturité de l'équipe pour traiter des situations en réunion
- Conduire une réunion : méthodologie d'une conduite de réunion : le T.O.P !
 - > Rédiger un ordre du jour incitatif
 - > Choisir les méthodes les plus propices
 - > Connaître les phénomènes de pouvoir et leadership, d'influence et de résistance
 - > Savoir favoriser les échanges, réguler les tensions
 - > La rédaction du compte-rendu

Faire vivre l'entretien : repères méthodologiques

- Identifier les valeurs et les objectifs investis dans la conduite d'entretien
- Identifier les complémentarités avec l'animation de réunion et la conduite de groupe
- Conduire un entretien :
 - > Objectif de l'entretien
 - > Déroulement en fonction de l'objectif à atteindre
 - > Les "bonnes" techniques de communication pour faciliter, réguler les échanges
 - > Conclure par des engagements

Entraînement et mise en œuvre des bonnes pratiques à partir de mises en situations

- Identifier et analyser les situations :
 - > Définir les objectifs, piloter un projet

 **3 jours**

prix par participant

1 820 € HT

code formation : MA10

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Pédagogie centrée sur l'entraînement
- Méthodes actives en appui sur l'expérience des participants
- Mises en situation, jeux de rôle
- Réflexions et feedback du groupe qui permettent à chacun d'évaluer sa progression pour faciliter le transfert dans sa pratique

POUR QUI ?

- Managers
- Chefs de projets
- Cadres opérationnels et fonctionnels

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 22-23-24 avr. 2024
- 21-22-23 mai 2024
- 24-25 juin 2024
- 23-24-25 sept. 2024
- 28-29-30 oct. 2024
- 25-26-27 nov. 2024
- 9-10-11 déc. 2024

- > Remobiliser après un changement, une perte de performance
- > Valoriser, soutenir la performance
- > Résoudre des problèmes, gérer une situation conflictuelle, recadrer
- > Présenter des résultats opérationnels, faire le bilan d'une action
- S'entraîner et auto-évaluer sa progression
 - > S'approprier les techniques, choisir les actions pertinentes, renforcer les bonnes pratiques
- Savoir faire face aux situations difficiles : affirmer son leadership

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 _____

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

RÈGLEMENT

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)