

## Détecter, évaluer et développer les potentiels dans une équipe

Cette formation dotera les managers des clés pour évaluer et détecter le potentiel d'évolution de son équipe, accompagner ses collaborateurs dans le développement de leurs compétences et permettre ainsi à l'entreprise et à l'équipe d'avancer ensemble.

### OBJECTIFS

- Situer les évolutions (stratégique, organisationnelle, ...) dans son domaine d'activité, leurs impacts, les traduire en compétences
- Repérer les compétences stratégiques liées au métier
- Accompagner le développement

### PROGRAMME

#### J1.

#### Situer les enjeux, l'intérêt de détecter, évaluer et développer les potentiels dans son équipe

- Replacer la notion de potentiel dans le contexte de l'entreprise
- Situer son rôle en tant que manager, en lien avec le pilotage de l'activité et de la performance
- Repérer les missions « ressources humaines » du manager
- Identifier les acteurs et leurs rôles
  - Travaux en sous-groupes / recherche à partir de leurs expériences et de l'actualité de leur service
  - Synthèse du formateur en appui sur la production du groupe

#### Clarifier les notions de compétences, performance, potentiel, talent

- Définition et intérêts de maîtriser ces notions, savoir faire les liens
- Les outils institutionnels à disposition (Entretien professionnel, Entretien d'évaluation, fiche de poste...)
  - Exercices en dynamique de groupe pour s'entraîner à définir les compétences, le potentiel, le talent, ...

#### J2.

#### Établir un diagnostic de compétences pour repérer les besoins actuels et futurs

- Définir et hiérarchiser les priorités de l'organisation en lien avec les évolutions en cours / futures
- Identifier les principales compétences requises pour s'adapter aux évolutions
- Identifier les compétences à acquérir
- Sécuriser l'activité
  - Étude de cas proposée en sous-groupes
  - Retour et conclusion en groupe
  - Outil : grille de compétences



## 3 jours

prix par participant

# 1 820 € HT

code formation : MA61

option restauration

## 18 € par jour

### LES + TANIT FORMATION

- Les méthodes pédagogiques seront principalement actives, en appui sur les expériences des participants et leurs situations réelles.
- Apports méthodologiques, outils directement utilisables dans le quotidien.
- Exercices en groupe, sous-groupes et individuel
- Echanges / réflexion et recherche de solutions avec les méthodes créatives

### POUR QUI ?

- Managers
- Responsables d'équipe

### PRÉ-REQUIS

- Être manager d'équipe

### SESSIONS

#### Paris

- 8-9-10 avr. 2024
- 13-14-15 mai 2024
- 17-18-19 juin 2024
- 23-24-25 sept. 2024
- 7-8-9 oct. 2024
- 18-19-20 nov. 2024
- 2-3-4 déc. 2024

> Méthodologie du diagnostic de compétences - Méthode des faits

### Identifier le potentiel d'évolution de son équipe

- Évaluer le potentiel : grille de repérage / indicateurs
- Potentiel et motivation des collaborateurs
- La place de la formation dans le développement du potentiel
- Les différentes modalités de formation
- L'accompagnement de son équipe : rôle et mission du manager
  - > Mise en application à partir de son contexte d'équipe
  - > Recherche en groupe sur des modalités d'action

### J3.

### Développer le potentiel de son équipe :

- Les principes de coopération et de cohésion d'équipe
- La posture du manager pour favoriser un climat de confiance indispensable au développement des compétences et du potentiel
- Les outils à disposition du manager
- La dyade créative pour résoudre des problèmes complexes et développer l'autonomie de l'équipe
- Les outils du coaching pour travailler sa posture, en individuel et en groupe
- Les principes du co-développement adaptés à l'équipe
  - > Exercices d'application pour s'approprier les outils à partir de leur vécu ou de situations à venir

### Établir un plan d'action pour développer le potentiel de son équipe

- Faire le point sur sa progression et la réponse à ses attentes

### Évaluer la formation et conclure

## 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 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## 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)

*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.*