PROGRAMME MASTER MANAGEMENT

Comment MOTIVER et ENGAGER ses équipes dans l'après crise
Date : 9 et 10 Novembre 2021
Durée : 14 heures en présentiel

Présentation :

La formation **MASTER MANAGEMENT** a pour objectif de développer les compétences managériale d'un chef d'entreprise ou d'un responsable d'équipe afin de développer le bien-être au travail et d'optimiser le potentiel humain de chaque collaborateur.

Cette formation utilise des outils de Communication, de Coaching et de Management.

Type de profil :

- Chef d'entreprise
- Dirigeants / Managers
- Cadres supérieur

Objectif global :

- Être en mesure d'accompagner une personne ou un groupe de personne à développer son potentiel humain

Lieu : Les DOCKS, Marseille

Tarif Normal: 1 997€ (Financement professionnel) **Tarif remisé** : 1 397€ (Autofinancement)
Coût normal du module : 998,50€ **Coût remisé du module** : 698,50€ (Autofinancement)

BLOC A : COMMUNICATION et EFFICACITÉ DU MANAGER

Dates : 9 Novembre 2021
Durée d'une journée de formation : 7 heures (9h00 – 12h30 / 14h00 – 17h30)

Modules et compétences visées	OBJECTIFS	MODALITES PEDAGOGIQUES	MODALITE EVALUATION
• **MODULE 1 : La communication efficace** 1. Adapter sa communication à son interlocuteur et au contexte 2. Déterminer les leviers de motivation 3. Créer l'engagement du collaborateur • **MODULE 2 : Créer l'engagement de son collaborateur** 1. Donner du sens à son activité professionnelle 2. Déterminer le rôle de son collaborateur dans l'organisation 3. Déterminer les perspectives d'évolution de son collaborateur	Savoir communiquer efficacement et créer l'engagement de son équipe.	Apports théoriques Exercices pratiques : jeux de rôle	Étude de cas concrets

BLOC B : LES OUTILS MANAGERIAUX POUR DÉVELOPPER LA PERFORMANCE

Dates : 10 Novembre 2021

Durée d'une journée de formation : 7 heures (9h00 – 12h30 / 14h00 – 17h30)

Modules et compétences visées	OBJECTIFS	MODALITES PEDAGOGIQUES	MODALITE EVALUATION
• **MODULE 3 : Mise en place d'outils 20/80** 1. Mettre en place une organisation favorable au bien-être 2. Développer des outils commerciaux qui optimisent la performance et la pérennité 3. Gestion des conflits	Obtenir davantage de rendement avec un minimum d'effort. Savoir allier bien-être et performance	Apports théoriques Exercices pratiques : jeux de rôle.	Étude de cas concrets