



Sur site ou dans les locaux de Mistralcom



2 jours (14 heures)



Accessibilité aux personnes en situation de handicap



OBJECTIFS :

A l'issue de cette formation les managers seront en mesure d'identifier les styles de management, d'utiliser ces styles en fonctions des compétences et motivations de leurs collaborateurs et ce pour chaque tâche ou mission spécifique, comprendre les motivations des collaborateurs, mener des entretiens de félicitations, recadrage, résolution de problème, connaître et comprendre les différents style d'animation de réunion, s'entraîner à animer une réunion en style participatif, directif, savoir débriefing un sketch de vente (pour les chefs de vente).



Public concerné / Prérequis :

Patrons, directeurs commerciaux, chefs de vente, responsable d'équipe.



METHODE PÉDAGOGIQUE :

Inductive, participative.



SUIVI ET ÉVALUATION :

Mise en situation pratique des élèves – Fiche individuelle d'évaluation de la formation – Remise en fin de formation d'une attestation individuelle de stage.

CONTENU

1. Le rôle du manager motivant.
2. Les motivences.
3. La motivation : les sources de motivation de mes collaborateurs.
4. La compétence : identifier les zones d'amélioration et se fixer des plans d'actions.
5. Entretiens (félicitations, recadrage...).
6. Utiliser le bon style de réunion en fonction de mon objectif.
7. Entraînement à l'animation de réunion.