



Parcours Manager - Module 2 : Management relationnel : motiver, rassembler, faire adhérer (CNFPT)



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Dans le contexte de restructuration territoriale, le métier de Directeur d'Office de Tourisme est amené à évoluer. Les équipes des OT s'étoffent et doivent se structurer, mutualiser et apprendre à travailler ensemble. La polyvalence, caractéristique du fonctionnement des OT laisse peu à peu place à l'expertise et à la spécialisation. Le rôle du directeur s'avère alors déterminant car il doit être le chef d'orchestre permettant à chacun de vivre sereinement le changement et de trouver sa place dans la nouvelle organisation.

DATES

9 & 10 novembre 2017

LIEU

Pontivy

INTERVENANT

V.CHAMPION/CNFPT

PUBLIC

Directeurs/Managers d'OT, Managers de pôles

PRÉ-REQUIS

Etre en charge du management global ou d'un pôle dans la structure

MÉTHODOLOGIE

Les 2 jours seront ponctués de plusieurs exercices et mises en situation afin d'appréhender de manière concrète cette approche du management.

NOMBRE DE PARTICIPANTS

12

A SAVOIR

Gratuité des frais pédagogiques pour les agents de droit public et pour les salariés de droit privé.

OBJECTIFS

L'objectif de la formation est de permettre aux participants d'interroger leurs pratiques managériales et de les adapter aux nouveaux enjeux : changement de format des équipes, spécialisation des agents, intégration des nouvelles technologies et plus généralement, un contexte de mutation propice aux tensions et aux interrogations. Ce travail les amènera à envisager les changements en cours et à venir sous un angle positif, pour eux-mêmes et pour leurs équipes.

Le module 2 porte sur le management relationnel, le module 2 a fourni les clés de compréhension de l'accompagnement du changement.

CONTENU

I - Qu'est-ce que Manager ?

- Tentative de définition
- Situer son mode de management parmi les 4 modes « classiques »
- Acte I : organiser et accompagner le travail de ses collaborateurs
- Acte II : favoriser le relationnel avec et entre ses collaborateurs
- L'importance de la communication (principes de base, poids de la communication non verbale, l'assertivité, l'importance du feed-back)
- Les différents profils de collaborateurs : à chacun son approche

II - Le management relationnel

- Une autre vision de la réussite : un management interactif et adaptatif
- Un management tourné vers le développement des individus
- Quelques notions d'analyse transactionnelle : les états du moi, pour mieux se comprendre et mieux comprendre l'autre
- Les postures à risque : le triangle dramatique de Karpman
- Se situer par rapport à son équipe : la posture du manager

III - Motiver, fédérer, impliquer

- Individualiser son management pour obtenir le meilleur de chacun
- Identifier et actionner les leviers de motivation
- Identifier les émotions et les transformer en énergie positive : une capacité à développer
- Impliquer, associer plutôt que commander et ordonner