



Programme de Formation FORMATION - MANAGEMENT OPERATIONNEL

« Une boîte à outils pour le management d'équipe – des méthodes/ outils pour une pratique opérationnelle »

Objectifs A l'issue de la formation les stagiaires seront capables :	De se repérer et de savoir utiliser des dispositions en matière de droit du travail et de droit social. De savoir fixer des objectifs et définir les règles de fonctionnement pertinentes. De conduire des entretiens RH et disciplinaires. De conduire des entretiens annuels et professionnels. De faire face aux situations difficiles et gérer les conflits. D'utiliser un panel de méthodes/ outils émanant pour des situations variées.
Durée en heures	Module = 6 jours - 42 heures (nb : une version modulaire 3*2 jours /3*14 heures est également disponible).
Lieu	Intra ou inter-entreprises - dans les locaux de l'organisme de formation.
Coût de la formation (pédagogie)	Tarif en inter-entreprises par personne = 3000 euros net (pour la version de la formation sur 6 jours) . Tarif inter-entreprises par personne en versions modulaires = nous consulter Tarif en intra - nous consulter
Formateurs : Organisme de formation <i>Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise</i>	Organisme de formation = Accolitys Formateur - Stéphane Bérard Diplômé en Ressources Humaines (DESS- MDRH - Bac +5) 23 ans d'expérience professionnelle en Ressources Humaines (ancien RRH /DRH- en poste sur ces fonctions pendant 15 ans). Diplômé universitaire en coaching en entreprise Formé Formateur depuis 2005 avec des interventions très régulières sur les formations en management, RH et développement personnel auprès d'entreprises, d'écoles et universités. Formé et certifié coach individuel et équipe, et Formé Formateur en Process Communication Model par Kahler Communication France. Formé et certifié coach puis Formé Formateur aux outils Karpman. Formé en grades « Technicien et Praticien » PNL. Formé en coaching en Analyse Transactionnelle (modules complets 101 et 202). Formé aux approches cognitivo- comportementales. Formé au cycle 1 - complet de l' Ennéagramme.

	La gestion des entretiens de recrutement et disciplinaires • <i>Comprendre l'articulation de ces dispositifs et les règles essentielles de bonne conduite de l'un et l'autre.</i> • <i>Respecter les procédures et démarches légales</i> • <i>Utiliser des méthodes pour les mener avec efficacité</i> La gestion des entretiens annuels et professionnels • <i>Identifier la finalité, les enjeux et le cadre légal de l'entretien annuel d'évaluation et de l'entretien professionnel.</i> • <i>Comprendre l'articulation de ces dispositifs avec la politique RH de l'entreprise.</i> • <i>Fixer des objectifs annuels et acquérir une méthode pour évaluer avec objectivité.</i> • <i>Préparer et conduire avec succès ses entretiens annuels et professionnels.</i> <i>Faire de ces entretiens un véritable outil de management et de communication au sein de l'entreprise.</i> Le management de situations difficiles et les conflits Identifier les conflits Apprendre les principes du triangle dramatique et des jeux psychologiques Apprendre et mettre en œuvres des méthodes et outils pour apprendre à gérer ou déjouer les jeux psychologiques et la mauvaise foi qui les accompagne. Les recadrages, les techniques d'engagement... Développer les outils de contournement et de réparation des conflits ALTERNANCE D'EXERCICES ET CAS Application en sous-groupes des outils et méthodes vus durant toute la session au travers de cas concrets, simulations, scénarios. Utilisation de quelques quizz de compréhension également. Une journée classique est organisée avec un temps équilibré de théorie mais essentiellement avec des ateliers, des cas pratiques réels, des quizz permettant une interactivité régulière et soutenue pour chaque participant.
--	--

• Modalité de validation des acquis	Des Exercices pratiques et/ou quizz d'évaluations sur les concepts réalisés avec les participants pour chaque partie. Des Ateliers pratiques et/ou cas - jeux en sous-groupes -Binômes-avec restitutions commentées. Une évaluation des acquis principaux, au travers d'ateliers pratiques, portera sur les points suivants : • <i>Comprendre le fonctionnement du droit du travail et social,</i> • <i>Utiliser des méthodes de management opérationnel,</i> • <i>Savoir désamorcer les conflits,</i> • <i>Savoir utiliser des techniques pour mener des entretiens de recrutement et disciplinaire,</i> • <i>Savoir mener des entretiens annuels et professionnels.</i> Remise d'une attestation de fin de formation à chaque participant à la fin des 6 jours comportant le titre de la formation, les dates, le nom du formateur.
Démarches et Matériels Pédagogiques utilisés	Les modalités pédagogiques proposées par notre organisme Accolitys sont les suivantes : • Des apports théoriques et techniques appuyés par de nombreuses études de cas et des ateliers, ainsi que des mises en situations • Utilisation de vidéos et d'extraits de films pour étayer les apports théoriques. • Un support remis au stagiaire ou une clé USB avec les fichiers PDF des apports théoriques abordés correspondants aux présentations Power Point utilisées pendant la formation. • La fourniture d'ouvrages ou de documents spécialisés. Les ateliers-formation mettent en jeu alternativement des supports comme : • Des paper boards et accessoires pour travailler en groupes de travail • Vidéos sur grand écran ou supports projetés via vidéoprojecteur avec Haut-parleurs.
Suivi de la formation :	Entretien et échanges à froid 2 mois après la fin de la formation avec le donneur d'ordre. Il s'agit d'un entretien téléphonique ou physique de la part de notre organisme de formation caractérisé par une grille d'analyse et des échanges « post formation » afin de recueillir les avis et les retours d'expériences de nos clients, suite à la mise en pratique par les participants du contenu de l'action de formation dispensée.