



## MOBILISER LES RESSOURCES DE SON EQUIPE (Niveau 2) Accompagner et valoriser le capital humain

### Objectifs

- Faire face à des situations de management complexes
- Perfectionner sa capacité à motiver
- Maîtriser les techniques de négociation et gagner en leadership.

### Public

Tous les participants du niveau 1.

### Intervenant

Jean-Marie LE MADEC

Consultant spécialisé en Ressources Humaines et Management

### Méthodes de travail

Exercices en groupes et sous-groupes, jeux de rôles, mises en situation, feed-back du groupe et du consultant, exposés de mises en application et présentations individuelles.

### Durée / Dates

3 jours à La Roche sur Yon (21 heures)  
Les 26 avril – 14 et 24 mai 2012  
Ou les 25 octobre - 8 et 22 novembre 2012.

### Droits d'inscription

1 020 €, exonérés de TVA, par participant

## PROGRAMME DETAILLE

### LA NEGOCIATION – LA CONDUITE DE PROJET

Savoir négocier et être un porteur de projet

- La négociation :
  - maîtriser les questions
  - privilégier le bénéfice partagé
  - le traitement des objections
- Le manager holistique :
  - intégrer les principes d'un management ouvert sur son environnement
- La communication non-verbale :
  - ce que nous disons et comment nous le disons

### LA CONDUITE D'ENTRETIEN DELICAT – LA CULTURE D'ENTREPRISE

Conduire un entretien de contrôle et de sanction – Adhérer et manager au nom des valeurs et des principes de l'entreprise

- Le contrôle :
  - contrôler c'est encourager
- La correction des écarts :
  - sanctionner c'est motiver et aider
- La culture d'entreprise :
  - définir le cadre, les valeurs, les principes

### LA GESTION DES CONFLITS – LE LEADERSHIP

Savoir gérer les conflits – Tirer des avantages aux conflits – Asseoir son autorité de manager

- La gestion des conflits :
  - l'engagement à rechercher le consensus
- La négociation de groupe :
  - savoir reconnaître ses alliés
- Le manager-coach :
  - une démarche d'accompagnement pour servir de guide
- Le manager de l'année :
  - cultiver une meilleure reconnaissance