

ATELIER SOUS REGIONAL
DE FORMATION : NIVEAU 4



SENAKPON
H O L D I N G
Togo



Thème _____

**MANAGEMENT DE
PROXIMITÉ : SOYEZ AU
CŒUR DE VOS ÉQUIPES**

8 ET 9 FÉVRIER 2024
HÔTEL SARAOKAWA/ LOME
8H À 16H30

*“Vous pouvez
impressionner
les gens de loin,
mais pour les
influencer il
faut être proche
d’eux”*

 +228 92860146 / +228 96840249

 info@senakpon.com

Partenaires



acheyori
certification



Contexte

Dans un monde professionnel en constante évolution, la gestion des équipes et le management de proximité jouent un rôle crucial dans la réussite des entreprises. Les managers sont les premiers interlocuteurs des collaborateurs et ont une influence directe sur leur motivation, leur engagement et leur performance. Cependant, de nombreux défis se posent dans ce domaine, tels que la fixation et le cascading efficace des objectifs, la communication efficace, la gestion des conflits, la délégation des tâches et le développement des compétences.

Dans un tel environnement de travail de plus en plus complexe et diversifié, les managers doivent faire face à des attentes élevées. Ils doivent être capables de créer un climat de confiance, de favoriser la collaboration et d'encourager l'innovation au sein de leurs équipes. Pour répondre à ces défis, il est essentiel de fournir aux managers de proximité les compétences, les connaissances et les outils nécessaires pour exercer leur rôle avec succès. Une approche proactive et adaptée au contexte spécifique de chaque entreprise est indispensable pour développer un leadership de proximité efficace.

Objectifs

Notre offre technique vise à atteindre les objectifs suivants :

- Amener les participants à identifier, comprendre et interagir efficacement avec les différents types de personnalité dans l'entreprise et leurs équipes.
- Renforcer les compétences des managers dans la gestion des équipes en utilisant le modèle DISC et COMCOLORS favorisant une approche personnalisée pour dégager un style managérial.
- Guider les participants dans la formulation d'objectifs spécifiques, Mesurables, atteignable, réaliste, temporellement définis, éthique et revue régulièrement afin d'améliorer la performance globale de leurs équipes.
- Equiper les managers des outils et techniques pour anticiper, gérer et résoudre des conflits au sein de leurs équipes
- Renforcer les compétences des managers en matière de communication, de gestion des conflits et de délégation des tâches pour favoriser un leadership efficace.

Attentes

A l'issue de cette formation, vos managers seront en mesure de :

- Incarner les fondamentaux du management de proximité : intégrer les enjeux spécifiques pour jouer un rôle central dans la réalisation des objectifs organisationnels.
- Perfectionner les compétences managériales et de communication : appliquer des techniques de communications adaptées favorisant une proximité efficace avec les équipes
- Optimiser la gestion opérationnelle proche : Résoudre de manière proactive les conflits, mettre en œuvre des stratégies de motivations et de reconnaissance, tout en améliorant la gestion du temps et des priorités.
- Cultiver l'adaptabilité propre au monde d'aujourd'hui : Gérer les changements au sein des équipes en étant proche des préoccupations et des besoins. Appliquer la méthode DISC pour une communication proche, favorisant une gestion d'équipe centrée sur la proximité
- Renforcer les compétences des managers en matière de communication, de gestion des conflits et de délégation des tâches pour favoriser un leadership efficace.

JOUR 1

MODULE 1 : MIEUX CONNAÎTRE ET FAIRE UNE CARTOGRAPHIE DE SON EQUIPE GRACE AUX METHODES : DISC ET COMCOLORS.

COMPRENDRE LES METHODES DISC ET COMCOLORS.

Connaitre et comprendre les différents types de personnalité dans le monde de l'entreprise.

IDENTIFICATION DES PROFILS AU SEIN DE L'EQUIPE ET IMPACT DE CHAQUE STYLE DANS UN CONTEXTE PROFESSIONNEL.

En tant que manager, comment adapter son style de management en fonction des profils types dans son équipe ?

EXTRAIT VIDEO : Attitudes des différentes personnalités en face d'une situation de risque.

CAS PRATIQUES + PARTAGE D'EXPERIENCES ET DES BONNES PRATIQUES :

- Scénarios réels de gestion d'équipe avec divers profils DISC.
- Exercices d'application pour renforcer la compréhension pratique.
- Partage d'expériences de mise en œuvre réussie de la méthode DISC.
- Astuces et techniques pour surmonter les défis potentiels liés à l'application dans un environnement professionnel

MODULE 2 : COMMUNICATION : comment adapter son style communicationnel en fonction des personnalités dans son équipe ?

TECHNIQUES DE COMMUNICATION EFFICACE.

- Développement de compétences verbales et non verbales.
- Adaptation du langage à son contexte et secteur d'activité.
- Application des techniques de communication spécifiques au secteur.
- Gestion des interactions avec les clients exigeants et qualifiés de difficile.

EXTRAIT VIDEO : Analyse de cas concrets liés à des défis de communication.

EXERCICES PRATIQUES

- Simulations de situations de communication en fonction des profils DISC et COMCOLORS.
- Pratique de la communication assertive et empathique.

CAS PRATIQUES

- Application des techniques apprises pour résoudre les problèmes de communication
- Application des compétences acquises dans le contexte du management de proximité.
- Discussion sur l'importance de la communication dans le leadership.

JOUR 2

MODULE 3 : GESTION DES CONFLITS DANS LE CAS DU MANAGEMENT DE PROXIMITE

ANALYSE DES SOURCES DE CONFLITS + STRATEGIES DE RESOLUTION ET DE PREVENTION

Identification des origines potentielles des conflits dans un environnement professionnel.

Compréhension des facteurs spécifiques à la gestion de proximité.

Apprentissage de techniques de résolution adaptées au management de proximité.

Mise en place de stratégies préventives pour favoriser un climat de travail harmonieux.

EXTRAIT VIDEO : Pratique de la médiation et de la communication constructive.

EXERCICES PRATIQUES + APPLICATION DANS UN CONTEXTE DE PROXIMITE

- Simulations de scénarios de conflits fréquemment rencontrés en gestion de proximité.
- Transposition des stratégies apprises à des situations spécifiques au management de proximité.
- Discussion sur la gestion des conflits tout en maintenant une relation de proximité avec les équipes.

CAS PRATIQUES :

- Analyse de cas concrets de conflits résolus avec succès dans un contexte de gestion de proximité.
- Application des compétences acquises dans la gestion quotidienne de proximité.
- Réflexion sur la prévention proactive des conflits pour renforcer la proximité relationnelle

Méthodologie

Nous allons procéder à une présentation assistée par PowerPoint pour partager les nouvelles notions et expériences avec les participants. Nous avons conçu un programme complet qui comprendra des cas pratiques, des études de cas, des mises en situation et du coaching en direct pour aider les participants à savoir comment agir dans différentes situations. Tout au long de la formation, nous effectuerons également des évaluations et des tests pour mesurer la compréhension et l'acquisition des compétences. Nous sommes convaincus que les participants seront équipés de tous les outils nécessaires pour réussir grâce à cette formation.

MODULE 4 : FIXATION DES OBJECTIFS SMARTER DANS LE MANAGEMENT DE PROXIMITE

Compréhension détaillée des critères SMARTER X + Adaptation des objectifs aux réalités et défis du management de proximité.

Approches pour impliquer les équipes dans le processus de fixation des objectifs.

Élaboration d'objectifs SMARTER X avec des scénarii spécifiques

Pratique de la communication des objectifs de manière à renforcer la proximité avec les équipes.

CAS PRATIQUES :

- Comment monnayer les objectifs sans rentrer dans de gros mots quand lesquels les gens ne se retrouvent pas ?
- Application des techniques SMARTER pour résoudre des défis spécifiques.

Cout :

1. 249.000FCFA/HT personne
2. 229.000FCFA HT à partir de 3 personnes

NB : La confirmation de place est faite cinq jours avant la formation, suivie du paiement.

Date et Lieu

- 08 et 09 Février 2024 de 8h à 16h30
- Hôtel Sarakawa de Lomé.

Les Ressources + Outils

- Les présentations PowerPoint pour chaque module.
- Une clé USB comportant les vidéos pré-enregistrées sur le thème de la formation
- Les cas pratiques et études de cas.
- Une attestation de participation.
- **UNE 1H DE COACHING GRATUIT POUR CHAQUE PARTICIPANT APRES LA FORMATION**





Nos domaines d'expertise



CEO, DG, DAF, DARE, CHEF DE CABINET ou chef département, tous ceux ayant responsabilité et sont en position décisions.

Références

