

AB053

BASES

2 jours 14 heures

1 154 €

Exonérés de TVA  
Déjeuners offerts

# Manager digital

Et l'efficacité managériale et commerciale

## OBJECTIFS

- Mesurer les enjeux d'une meilleure relation.
- Mieux se connaître, mieux connaître le mode de fonctionnement de ses équipiers.
- Développer la coopération avec ses collaborateurs.
- Développer sa stratégie relationnelle.
- Préparer ses plans d'actions concrets.

## PROGRAMME

### 1<sup>RE</sup> JOURNÉE - LE MODÈLE DISC®

#### A. DÉCOUVRIR LES NOTIONS-CLÉS DU MODÈLE DISC®

1. Découvrir le modèle comportemental DiSC®
2. Situer le modèle parmi les autres
3. Découvrir l'historique et les applications
4. Comprendre les conséquences les dysfonctionnements relationnels.

#### B. DÉCOUVRIR ET COMPRENDRE SON STYLE COMPORTEMENTAL

1. Découvrir son style DiSC® et ses priorités
2. Comprendre les atouts et faiblesses de son style
3. Comprendre l'impact de son style
4. Définir son plan de progression relationnel

#### C. DÉCOUVRIR ET COMPRENDRE LE STYLE COMPORTEMENTAL

1. Acquérir la méthode d'observation
2. Découvrir le style de ses collaborateurs
3. Comprendre les attentes du style de son collaborateur
4. Comprendre les dysfonctionnements entre deux styles dans la relation managériale
5. Faire évoluer sa stratégie envers son équipe en mode DiSC®

#### D. S'INVESTIR DANS LA COMPRÉHENSION DES MOTIVATIONS ET LES ATTENTES DE SES COLLABORATEURS

1. Valider l'hypothèse du style de ses collaborateurs
2. Préparer son entretien de recadrage et de réorientation
3. Répondre aux attentes et motivations du au style
4. Préparer l'aide et l'appui continu auprès de votre équipe

### 2<sup>E</sup> JOURNÉE - MISE EN PRATIQUE

#### A. PRÉPARER SES STRATÉGIES D'APPROCHE

1. Identifier le mode et style de votre équipe
2. Qualifier le niveau de coopération
3. Affiner la stratégie de motivation et de délégation
4. Développer le mode de suivi adapté

#### B. PRÉPARER SES PLANS D' ACTIONS RELATIONNELS

1. Analyser les projets bloqués (3)
2. Comprendre les raisons de blocage ou de dysfonctionnement
3. Concevoir sa nouvelle stratégie d'approche
4. Préparer ses 3 plans d'action

## PUBLIC

- Managers
- Managers commerciaux
- Chef de projets

## PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

## POINTS FORTS

Mesurer les enjeux d'une meilleure relation  
Mieux se connaître, mieux connaître le mode de fonctionnement de ses équipiers  
Développer la coopération avec ses collaborateurs  
Développer sa stratégie relationnelle  
Préparer ses plans d'actions concrets  
Apports théoriques et apports pratiques.

## FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel du management, formateur expert de l'ifpass.

## SESSION(S) 2018

Paris,

9 et 10 juillet  
10 et 11 décembre

Disponible en régions sur demande

## PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

## VALIDATION

Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.