



# IRS Management

La formation au service du résultat

## M1 : Manager et motiver ses équipes

**Public visé :** Manager

**Prérequis :** Aucun

**Nombre de participants par session :**

Minimum 1 / Maximum 12

**Modalités :** Présentiel

**Délais d'accès :** Inscription à réaliser 1 mois avant le démarrage de la formation

**Pour les personnes en situation de**

**handicap :** Contactez-nous pour vos besoins éventuels en compensation

**Lieu :** En entreprise

**Formateur :** Hervé DESSACS

**Objectif de la formation et compétences visées :**

Mener efficacement les différentes actions de management.

Intégrer, former et motiver les équipes

Gérer efficacement les conflits

**Modalités pédagogiques :**

Exercices en sous-groupe

Brainstorming

Mise en situations professionnelles

Training sur les différentes actions managériales

**Méthode de validation des acquis :**

Applications pratiques en simulation et questionnaire de validation des connaissances

**Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats :**

Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action de formation et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation

**Durée :** 14 heures

**Dates ou période :** A définir

**Horaires :** De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h30

**Contenu pédagogique détaillé :**

**Séquence 1 : Les comportements et actions pour un management cohérent.**

- Identification des comportements du manager
- Les 5 actions pour un management efficace
- Connaître son profil de manager
- Identifier ses points forts
- Identifier ses axes d'amélioration

Identifier son profil de manager, ses forces et ses zones d'inconfort

**Séquence 2 : Analyse de son contexte managérial et plan d'actions**

- Identifier le profil de son équipe
- Formaliser un plan d'actions managériales

Réalisation du profil de l'équipe et du mode de management adapté  
Formalisation des actions à mener pour améliorer la performance de l'équipe

**Séquence 3 : Développer la motivation des équipes**

- Les actions pour motiver
- Mener un entretien de « re-motivation »
- Communiquer une décision, un changement et apporter du sens
- Déléguer efficacement

Préparation et simulation des différents entretiens sur cas concrets

**Séquence 4 : Manager les écarts**

- Les erreurs à éviter
- Les principes clés
- Les différents entretiens de recadrage
- La gestion des comportements difficiles

Préparation et simulation des différents entretiens de recadrage sur cas concrets

**Moyens matériels :** Support de cours au format papier remis en cours de formation