



## Manager des managers (top management)

2 J (14 heures)

### Public

Manager déjà en activité, Top Manager

### Pré-requis

Sens affirmé de la rigueur, compétences relationnelles, expérience en Management

### Méthodes et moyens pédagogiques

Formation réalisée en présentiel ou à distance selon la formule retenue  
Questionnaire préalable de positionnement  
Nombreux exercices pratiques et mises en situation, échanges basés sur la pratique professionnelle des participants et du formateur, formation progressive en mode participatif  
Vidéoprojecteur, support de cours fourni à chaque stagiaire

### Modalités de suivi et d'évaluation

Feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur  
Exercices de mise en pratique ou quiz de connaissances tout au long de la formation permettant de mesurer la progression des stagiaires  
Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de stage  
Auto-évaluation des acquis de la formation par les stagiaires  
Attestation de fin de formation

## Objectifs :

Développer la performance  
Intégrer une dimension stratégique dans son Management  
Développer la responsabilisation, l'autonomie et la performance de ses équipes managériales  
Disposer d'outils pour faire face aux situations managériales difficiles

## Programme détaillé :

### RAPPELS SUR L'ENCADREMENT ET L'ANIMATION D'EQUIPE

Styles de management, rôles du manager, types d'autorité et pouvoir d'en disposer  
Connaître son équipe managériale : motivations, attentes, aptitudes, savoir-faire identifiés ou non, rôle de chacun  
Éléments clés d'une délégation réussie

Rappel des circuits d'information  
Retour d'expériences et situations d'encadrement vécues / solutions trouvées ou non  
Analyse commentée/ réponses aux questions

### **MANAGER LES MANAGERS**

Augmenter les périmètres de responsabilités et les améliorer  
Suivre régulièrement les réalisations  
Anticiper les charges et ajuster les missions (échéances, moyens mis en œuvre, contraintes)  
Traiter les résistances et freiner les engouements  
Valoriser les atteintes d'objectifs

### **COMMUNIQUER N'EST PAS INFORMER**

Mécanismes et dysfonctionnements de la communication  
Identifier les différentes situations de communication du manager (réunion, remobilisation, changement, recadrage)  
Vision commune / objectifs communs / moyens communs

### **PILOTER SA COMMUNICATION MANAGERIALE**

Établir un plan et structurer ses messages en fonction du but poursuivi  
Apprendre à déceler les faux des vrais problèmes  
Fixer des objectifs et les faire valider  
Les techniques fondées sur le raisonnement : induction, rappel des faits, hypothèse, déduction, comparaison  
Erreurs à éviter, panorama des pratiques et des attitudes performantes

### **LA COMMUNICATION MANAGERIALE EN SITUATION DIFFICILE OU DE TENSION**

Repérer et se dégager des comportements pièges  
Développer son sens de la répartie, de l'improvisation  
Décider et définir les nouvelles règles du jeu, et se mettre d'accord sur la mise en application des décisions

