

## ÊTRE MANAGER AU QUOTIDIEN

>> réf. **WES-MAMAN**

*“Pour réactiver les bons réflexes”*

### • Pour quels objectifs ?

- Identifier les différentes dimensions de la fonction managériale
- Repérer sa place et son rôle
- Repérer les difficultés liées à la fonction

### • Pour qui ?

Managers débutants, nouvellement en poste

### • Pour quels pré-requis ?

Aucun

• Durée: **1 jour**

• Prix : **490 € HT**

déjeuner inclus

• Dates: jeudi 9 juillet 2015  
jeudi 12 novembre 2015  
jeudi 21 janvier 2016  
En Journée

## // Programme .....

### 1 // Installation de la relation managériale

- Le relationnel
- L'organisationnel
- La gestion de l'humain

### 2 // Spécificités du rôle de manager

- Clarifier les rôles et les missions avec sa hiérarchie
- Repérer, comprendre et traiter les résistances de l'équipe
- Identifier la logique des membres de l'équipe
- Prendre contact avec l'équipe en assumant son nouveau rôle

### 3 // Particularités de l'animation d'une équipe

- Les individus
- Le groupe
- L'organisation
- Les moyens
- Les clients

## // Méthode pédagogique .....

- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Jeux de rôle
- Analyse de ces jeux de rôle en groupe
- Échanges d'expériences
- Quiz de fin de session

## PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

>> réf. **WES-COMOC**

*“Ce qu'il faut faire et ne pas faire”*

### • Pour quels objectifs ?

S'exprimer clairement à l'oral

### • Pour qui ?

Tout public

### • Pour quels pré-requis ?

Aucun

• Durée: **1 jour**

• Prix : **490 € HT**

déjeuner inclus

• Dates: vendredi 10 juillet 2015  
vendredi 13 novembre 2015  
vendredi 22 janvier 2016  
En journée

## // Programme .....

### 1 // Dix commandements d'un bon orateur

- Être à la place de son auditoire
- Se poser les bonnes questions avant de parler en public
- Soigner sa préparation
- Contrôler son corps et ses gestes
- Être maître de son sujet
- Partager sa motivation et son enthousiasme
- Maîtriser sa voix, son regard
- Répéter son intervention
- Avoir envie de progresser
- Être authentique

### 2 // Prise de parole en action

- Avant la préparation de l'intervention: le trac
- Le trac maîtrisé
- Les grandes questions à se poser

### 3 // Préparation en action

- Répéter
- Pendant
- Gérer les silences
- Le regard
- L'apparence
- Les bonnes postures

### 4 // Simulation

- À la fin de la formation, définir les champs de progression

## // Méthode pédagogique ...

- Heuristique
- Démonstrative
- Applicative
- Quiz de fin de session

