

# Management de proximité : Les situations complexes.

## Vocation :


Ce module est centré sur les situations les plus complexes qu'un manager doit adresser. Il spécifie et élargit les méthodes déclinées du module précédent et d'autre part il met les Managers en situation, au travers d'une série de mini-cas proches du quotidien (certains de ces cas feront l'objet de jeux de rôles filmés).

## Finalité :

Le 1<sup>er</sup> module du cycle traitait des **comportements** des collaborateurs puis des réponses comportementales adaptées chez le manager. Ce 2<sup>ème</sup> module complète l'approche en traitant cette fois des **situations** que rencontre inévitablement le manager.

Tout au long de ce module, le Manager testera son style personnel de leadership et sa capacité à préparer et à gérer des situations complexes. Chaque entraînement est suivi d'une analyse personnalisée de l'exercice, ainsi que de recommandations très pratiques de gestion du cas.

## Programme:

-  **Quel est votre propre style de manager ?**  
Le focus est mis d'emblée sur le Manager, au travers d'un test à l'efficacité démontrée (R. Blake et J. Mouton).

Débriefé individuellement, chaque manager reçoit en début de session la photographie de son style de management. Les résultats du test seront utilisés lors de chacune des séquences ultérieures du stage et vont en éclairer les conditions de mise en œuvre.

-  **Le management organisationnel :  
Savoir décider**

- Fédérer l'équipe sur le plan d'actions.
- Analyser un problème et décoder.
- Décider sous pression.
- Gérer une crise (baisse de chiffre, de moral,...).

A partir d'une dizaine de cas de terrain, 4 méthodes et leurs plans d'actions sont mises main lors d'exercices intensifs (dont vidéo).

-  **Le management relationnel : Faciliter**


- Désamorcer les conflits individuels.
- Coacher ou faciliter le coaching individuel.
- S'imposer dans une équipe déjà constituée.

A partir d'une dizaine de cas de terrain, 3 méthodes et leurs plans d'actions sont mises en main lors d'exercices intensifs (dont vidéo).

-  **Le management opérationnel :  
Faire exécuter**

- Savoir reporter.
- Structurer les réunions d'équipe.
- Evaluer vite la motivation d'un collaborateur.

A partir d'une dizaine de cas de terrain, 3 méthodes et leurs plans d'actions sont mises en main lors d'exercices intensifs (dont vidéo).

-  **Quel est votre plan d'actions des prochains mois ?**

Le consultant prendra rendez-vous téléphonique avec chaque manager, de sorte à évaluer ce qui aura été mis en place à J + 4 semaines puis à J + 8 semaines.