

Mastership 2

OBJECTIFS

- ▶ Ancrer l'approche MASTERSHIP® dans ses pratiques managériales quotidiennes
- ▶ Consolider les acquis sur 2 axes majeurs :
 - Créer un Lien fort qui génère la confiance mutuelle
 - Savoir fixer un cadre d'exigence en lien avec les valeurs, la vision et la stratégie globale de son entreprise

PREREQUIS :

- ▶ Etre en posture de manager des collaborateurs en direct ou en transverse dans le cadre d'un projet ou d'une fonction support notamment
- ▶ Avoir participé à la formation Mastership® initiale

METHODES PEDAGOGIQUES :

- ▶ La formation a lieu à distance en classe virtuelle grâce à l'outil zoom
- ▶ Cette application permet de faire travailler les participants en sous-groupe comme s'ils étaient en présentiel. Ils seront souvent amenés à travailler individuellement et par sous-groupe de 3 ou 4 personnes.
- ▶ De nombreuses vidéos permettent d'introduire un thème ou de faire prendre conscience d'une posture managériale attendue
- ▶ Lors des exercices en sous-groupe, un participant joue le rôle du manager et fait face aux autres qui jouent le rôle de ses collaborateurs. Cette pédagogie permet de faire travailler tous les sous-groupes en même temps sur le même sujet.
- ▶ Le formateur peut aisément changer de salle et suivre un exercice dans son intégralité.

MOYENS D'EVALUATION ET DE SUIVI DE L'EXECUTION :

- ▶ A l'issue de chaque mise en situation, le formateur débriefe les points forts et axes d'amélioration de chaque personne.
- ▶ Les apports théoriques s'appuient sur plusieurs études scientifiques.
- ▶ Des quiz sont réalisés via l'application zoom pour vérifier l'acquisition des connaissances.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- ▶ Formation distanciel
- ▶ Les participants reçoivent un lien avec la réalisation de la session.
- ▶ Il leur est demandé de se connecter 10 mn avant afin de vérifier que les accès de chacun fonctionnent.

DURÉE :

- ▶ 14h : 4 classes virtuelles de 3h30 le matin à raison de 2 classes par semaine.

TARIF :

- ▶ Le tarif est de 950.- par personne pour les 4 classes.

VOTRE CONTACT :

Sabrina GOMBAUD
contact@emmenegger-conseils.ch
+ 41 22 346 13 13

Emmenegger Compétences Conseils
est le distributeur exclusif de
MASTERSHIP® en Suisse

www.emmenegger-conseils.ch

UNE VALEUR SURE

Formations certifiées OPQF
Office Professionnel de
Qualification des Organismes de
Formation



AMPLITUDE référencé
dans le DATADOCK

Base de données dont l'objectif
est de regrouper les preuves de
l'application des 21 indicateurs
qualité par les organismes de
formation correspondant aux 6
critères fixés par le décret
qualité de la formation.



Certifié
Dd Datadock

Mastership 2 : programme détaillé



Classe virtuelle 1 : La création du lien

- ▶ Comment passer de la certitude à la conviction
 - Qu'est-ce que l'empathie ? Et comment la pratiquer ? Exercice pour s'exercer à la développer
- ▶ L'entretien de recrutement :
 - Quelles sont les questions à poser et dans quel ordre les poser ?
- ▶ L'intégration d'un collaborateur :
 - Echanges de bonnes pratiques pour réussir le jour J et la première semaine
 - Etudes de cas sur l'entretien d'accueil
- ▶ L'entretien suivi de performance
 - Comment échanger sur la performance d'un collaborateur en dehors de l'entretien annuel ?

Classe virtuelle 2 : Le développement du lien

- ▶ La maîtrise du questionnement ouvert :
 - La structure des phrases et les mots les plus importants
 - Les 4 erreurs à éviter dans la formulation
 - Les pièges à éviter lorsque l'on questionne
 - Les questions clés de l'entretien annuel d'évaluation
- ▶ La découverte des leviers de motivation :
 - Etude de cas pour trouver ce qui anime son voisin dans la classe virtuelle grâce à des questions clés
- ▶ Le feed-back positive : la félicitation
 - Les règles à respecter pour féliciter un individu ou une équipe

Classe virtuelle 3 : Orienter les collaborateurs vers l'exigence

- ▶ La note de sens :
 - Comment orienter ses collaborateurs sur l'année à venir ?
 - Quel discours tenir dans le monde VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity) dans lequel nous vivons ?
- ▶ La traduction des valeurs de son entreprise en exigence
 - Pourquoi traduire les valeurs en exigence
 - La différence entre le bon sens et l'exigence
 - Comment faire lorsque son entreprise n'a pas mis à jour de valeurs ?
- ▶ Les objectifs
 - Les 4 axes pour donner du sens

Classe virtuelle 4 : La fixation du cadre d'exigence

- ▶ La fixation d'un cadre d'exigence
 - Les différentes règles à respecter pour fixer le cadre
 - Pourquoi laisser un peu de liberté et ne pas avoir un cadre trop rigide ?
 - Les 3 étapes de l'exigence
 - Entraînement sur la fixation d'un cadre d'exigence
- ▶ Le contrôle :
 - Comment le vendre ?
- ▶ Le feedback constructif : Oser dire ce qui ne nous plaît pas.
 - Maîtriser les étapes de l'outil D.E.S.C. pour réaliser son feedback.

Conclusion

- ▶ Remplir sa feuille d'évaluation à chaud en ligne