

Pascale HAUET (SASU)

Docteur en Pharmacie

Formatrice certifiée Qualiopi

Coach certifiée RNCP1

Tél : 06 31 12 75 99

Email : pascalehauet@pragmatic-rh.com

Site : www.pragmatic-rh.com

Management motivationnel en pharmacie niveau 2

Vous avez participé à la formation "Management motivationnel en pharmacie" niveau 1 et vous souhaitez aller encore plus loin dans votre management ?

Dans cette formation de perfectionnement :

vous échangerez avec vos pairs autour de vos retours d'expérience,

vous consolidez vos acquis du niveau 1,

vous apprendrez à gérer sereinement les demandes de vos collaborateurs

vous apprendrez à gérer les conflits internes.

Durée : 7.00 heures (1.00 jours)

Profils des stagiaires

- Pharmacien titulaire
- Pharmacien adjoint

Prérequis

- avoir suivi le niveau 1

Objectifs pédagogiques

- Prendre de la hauteur par rapport à ses pratiques managériales
- Pratiquer un management professionnel structuré.
- Développer ses talents de communicant.
- Pratiquer la reconnaissance
- Gérer la demande de collaborateur
- Gérer les conflits internes

Contenu de la formation

- Ouverture de la formation (45 minutes)
 - Présentation de la formation
 - Le cadre de la formation
 - Présentation de chaque participant (tour de table)
 - Collecte des objectifs de chaque participant
- Consolidation des acquis du niveau 1 (1 heure)
 - Retours d'expériences
 - Commentaires et apports complémentaires
- La délégation (30 minutes)
 - Comprendre l'utilité de la délégation
 - Les pièges, les freins
 - Déléguer avec méthode
- La reconnaissance (30 minutes)
 - Comprendre l'utilité de la reconnaissance
 - Construire un feedback positif
 - Construire une remarque constructive
- La communication (30 minutes)
 - La communication collective : pourquoi et comment
 - La communication individuelle : pourquoi et comment
- Un management individualisé (30 minutes)
 - Repérer les signes avant-coureurs de démotivation.
 - Adapter son management aux motivations de chacun.
 - Mener un entretien de motivation
- La demande collaborateur (1 h30)
 - Pourquoi y prêter attention
 - Méthode : les étapes
 - Mises en situations
 - Exemple : Demande d'augmentation
- La gestion de conflits internes (1 heure)
 - Pourquoi y prêter attention
 - Méthode : les étapes
 - Mises en situations
- Clôture de la formation (45 minutes)
 - Reprise des essentiels des 2 journées
 - Verbalisation individuelle des prises de conscience
 - Etablissement du plan d'actions individuel
 - Retour sur les objectifs individuels de départ et compléments si besoin.
 - Remise de l'évaluation à chaud

Organisation de la formation

Equipe pédagogique : Pascale HAUET

Docteur en Pharmacie : 2 fois titulaire et 10 ans de Ressources Humaines.

Depuis 2014, coach certifiée RNCP1 et formatrice certifiée Qualiopi.

De par cette double expertise, j'interviens exclusivement auprès des pharmaciens d'officine et de leurs équipes.

Conférencière aux Rencontres de l'Officine. Auteure d'articles dans la Revue Pharma et dans le Pharmacien Manager.

Enseignante vacataire Université Grenoble-Alpes en charge du module « management de la Qualité ».

Plus d'informations sur le site internet : www.pragmatic-rh.com

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation ou en distanciel avec un logiciel spécifique.
- Apports de méthodologie
- Documents supports de formation.
- Échanges et partages autour des pratiques des participants
- Mises en pratique dans des situations concrètes de l'officine
- Quiz

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales et écrites
- Quiz
- Alternance entre méthode et pratique
- Mises en situation concrètes de pharmacie.
- Formulaires d'évaluation de pré formation.
- Formulaire d'évaluation à chaud
- Formulaire d'évaluation à froid