



ANIMER UNE ÉQUIPE: COMUNIQUER ET GÉRER LES CONFLITS



Objectifs de formation

- Comprendre et maîtriser le management situationnel
- Pratiquer l'écoute active propice aux échanges collaboratifs et constructifs
- Prévenir et gérer les conflits

DUREE :
14 heures
2 jours

PRE-REQUIS

Pas de pré-requis de connaissances

PUBLIC VISÉ

Professionnels RH
Manager de proximité
Manager dirigeant - Directeur Général
Gestionnaire
Président d'association

MODALITES PEDAGOGIQUES :

En présentiel

METHODES PEDAGOGIQUES :

Active
Interrogative

TECHNIQUES PEDAGOGIQUE

Exercices Individuels et collectifs
Exposé participatif
Analyse de situation

VALIDATION

Attestation de formation

LIEU DE FORMATION

Imm ACEROLA Voie verte Jarry
97122 Baie-Mahault

TARIF & CONDITIONS

- **420€/pers**
- Modalités d'inscription au dos
- Accueil public en situation de handicap au dos

Présentation

Animer son équipe pour le manager, consiste à la motiver et l'encourager pour la mener jusqu'à l'atteinte des objectifs fixés. Pour ce faire, le manager peut utiliser une multitude d'outils et d'actions pour animer son équipe (séminaire, team building, formation, challenge, réunion, entretien...).

A travers le management d'équipe, le manager cherche à développer la cohésion d'équipe afin que les collaborateurs dépassent leurs limites.

Programme

- L'écoute active
- La gestion des crises et des conflits
- Les modèles explicatifs à propos des conflits
- Les attitudes à développer
- Les outils managériaux de régulation

DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION ET D'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

- Feuilles de présence /certificat de réalisation
- Formulaire d'évaluation de la formation.



Vous êtes en situation de handicap ?

Contactez un référent pour un rdv personnalisé:
poleformation@avi-conseil-formation.com

CETTE FORMATION VOUS INTERESSE COMMENT S'INSCRIRE ?

01

PRE-INSCRIPTION

1- vous vous pré-inscrivez via notre formulaire du catalogue en ligne ou vous nous transmettez une demande par mail

2- Un conseiller vous contacte pour identifier votre besoin, puis vous transmet votre devis avec le programme

02

VALIDATION DEVIS ET CONTRACTUALISATION

1- Renvoyez votre Devis signé + et remplissez le formulaire d'inscription en ligne

2- Vous recevez votre convention à signer en ligne

3- Si demande de financement OPCO ou autre tiers payeur, vous transmettez 30 jours avant le début, vos documents à leur service

03

VALIDATION DE VOTRE FINANCEMENT

1- Nous recevons une prise en charge de votre tiers payeur. Votre financement est validé auprès de nos services

2- Si pas de subrogation de votre tiers payeur, vous devez verser votre acompte de démarrage 30% 7 jours avant le début de l'action - vous vous ferez rembourser vos frais de formation par votre OPCO à la fin de l'action

04

CONVOCATION EN FORMATION

15 à 10 jours avant la date de démarrage vous Recevez votre convocation

Un accès extranet vous donne les premières informations sur le déroulement de l'action de formation

05

ACCUEIL EN FORMATION

7 jours avant le démarrage le participant reçoit un questionnaire préalable qui permet de situer ses acquis, problématique professionnelle à traiter

Le formateur peut ainsi ajuster son approche pour y répondre

Les actions inter démarrent à partir de 6 personnes inscrites

AVI CONSEIL - Siret 75269660900037 APE: 8559A - enregistré sous le n° 95 97 01 77697

Tel: 0590.97.44.43 -0590.95-70-69 - 0690.09.97.22

mail: poleformation@avi-conseil-formation.com