

Techniques Comportementales de Management

Décodez les attentes de vos collaborateurs pour mieux les managers

Tels les « Profilers » des séries américaines, cette technique comportementale très puissante vous donnera les moyens de **décoder** les **besoins fondamentaux** et les **motivations** naturelles de vos interlocuteurs.



Que ce soit dans un cadre managérial, commercial, d'achats ou même personnel, cette technique comportementale novatrice est très puissante et vous permettra d'**atteindre plus rapidement vos objectifs**.

C'est également un outil magique pour la **gestion des conflits**.

Cette méthode vous donnera également les clés de la **cohésion de groupe**.

Programme

A l'issue de cette formation, vous serez capable de **mieux communiquer** avec vos interlocuteurs en connaissant les secrets pour décoder leurs besoins fondamentaux et leurs axes de motivation. Vous disposerez de **l'outil d'évaluation** vous permettant de diagnostiquer ceux avec qui vous échangez, individus ou groupes. Grâce à notre méthode, vous anticiperez les objections avant-même que vos interlocuteurs ne les expriment. Vous saurez surtout comment faire pour les **motiver** ou pour **gagner plus facilement une négociation**.

Durée : 1 jour

Publics

Tous publics : dirigeants, managers, commerciaux, acheteurs

Prix

- Journée de formation : 350 € HT / pers - 6 à 18 participants

Lieux, conditions de financement et dossier d'inscription : nous contacter

Cabinet Aloreem 22-24 rue Lavoisier, 92000 Nanterre – 01.41.200.220 - NAF : 741G – SIRET : 480 886 282 00015
TVA Intracommunautaire : FR7148088628200023 – Agrément formation numéro 11.78.079.80.78
Copyright Aloreem Formation ISM® 2003-2013

aloreem
Valorisons l'humain



Formation

> Manager les nouvelles générations

Manager les Générations Y & Z
Se connaître pour mieux manager
Technique comportementale managériale

Publics
Dirigeants et Managers confirmés



www.diagnostic-GPI.fr – www.TOPmanager.fr – www.Stress-Out.fr

Contact : 01.41.200.220 – contact@aloreem.fr

Manager et motiver la générations Y



Nouvelles générations : qui sont-ils ?

Quels sont leurs besoins ?

Comment les Manager ? Comment les motiver ?

Les jeunes générations sont « différentes » par leurs attentes, leurs valeurs et leurs motivations.

Leurs repères et leurs modes de fonctionnement sont différents. Les manager relève d'un exercice quotidien d'**Interculturalité**.

De ce fait, le mode de **Management** le mieux adapté fait appel à de nouvelles règles de Management : celle de l'Homme moderne.

Nos formations sont destinées à vous permettre de faire le point sur les **techniques de Management** les plus adaptées à notre société moderne.

Voilà de quoi gagner en sérénité pour le manager mais aussi en efficacité et donc en **compétitivité** pour l'entreprise, car cette nouvelle école managériale est **rentable** !

Programme

1. Vécu et partage d'expériences, attentes de chacun
2. Qu'est-ce qui fait bouger le monde ?
3. Interculturalité et générations Y / Z
4. Profil du Manager Moderne
5. Règles d'encadrement et de Gestion des Ressource Humaines
6. Utiliser les leviers motivationnels à l'aide des neurosciences
7. Quelle est la meilleure technique Managériale à adopter ?
8. Les règles d'Or du Management Motivationnel
9. Comment développer la performance naturelle du Manager ?

Prix

Formation à 480 € HT / J / personne (4 à 12 participants)

Toutes ces actions sont réalisées sur-mesure, entreprise par entreprise.

Se connaître pour mieux Manager Quels points puis-je améliorer pour mieux manager ?



Manager une équipe est toujours déjà délicat en soi. Se former est la bonne démarche, mais comment faire pour appliquer toutes ces règles dans la réalité ?

Nous cumulons en fait bon nombre de freins. Comprendre des règles de management est à la portée de beaucoup d'entre nous, mais les mettre efficacement en œuvre est un exercice en plus délicat car nous offrons autant de résistances que de manques de motivation pour certains comportements à avoir.

En fait, ces blocages viennent de nous et la clé se trouve en simplement nous. Un bon manager prendra donc le temps de se poser pour faire le point sur ses modes de fonctionnement afin de prendre conscience de certains mécanismes et éventuellement d'identifier une action de développement personnel.

La solution ? Le diagnostic de vos pratiques est restitué restituée sous forme de formation individuelle.

Redécouvrez enfin le **plaisir de travailler** pour être **plus efficace** !

Programme (diagnostic inclus : préparation)

1. Diagnostic « Dirigeant » : questionnaire de préparation
 - Profil professionnel, mécanismes de Personnalité, gestion des émotions, perception 360°, leviers motivationnels, compétences et aptitudes managériales
2. Bilans neurosciences : besoins en bien-être, besoins en développement
3. Restitution de l'assessment lors de votre formation sur le profilage d'un poste et l'analyse des écarts. Formation à la construction d'un plan d'action personnel
4. Options : 360° ; Coaching d'intégration

Prix

Formation individuelle 2 j à 950 € HT / J / personne = 1900 € HT

Les 2 bilans neurosciences : 450 € HT

Coaching d'intégration : 3 séances de 2H = 1800 € HT

Package complet = 3900 € HT

Toutes ces actions sont réalisées sur-mesure, entreprise par entreprise.