

Objectifs

- Renforcer sa contribution à son équipe ou son projet
- Maîtriser les comportements clés dans différentes situations de travail en équipe
- Développer son potentiel au sein de l'équipe

Public

- Manager, chef de projet
- Toute personne intervenant sur un projet ou dans une fonction transverse

Prérequis

- Aucun

Suivi et évaluation

- Attestation de présence par demi-journée
- Plan d'action personnel par journée
- Retour et échange d'expérience en début de journée suivante
- Questionnaire de satisfaction final multicritères
- Quiz de validation des connaissances dans les modules digitaux

MA20.3

05 novembre 2020 - 9h00-12h30

13 novembre 2020 - 9h00-12h30

20 novembre 2020 - 9h00-12h30

27 novembre 2020 - 9h00-12h30

03 décembre 2020 - 9h00-12h30

11 décembre 2020 - 9h00-12h30

**Durée : 21 h en classe virtuelle
+ 2 h en digital**

Tarif : 2 370 € HT



Modalités

- Contenu digital avant chaque séance de groupe.
- En salle ou en classe virtuelle, les apprenants se retrouvent par groupe de 8 à 10 maximum.
- Les thèmes sont abordés sous forme d'exercices courts, concrets, variés avec debriefing individuel.
- Les conseils sont résumés sur des cartes de mémorisation consultables sur Smartphone.
- Mise en application en situation de travail dans les semaines suivantes selon plan d'action individuel.
- Echange d'expérience à la réunion suivante.
- Contenu digital disponible 3 mois après la fin du parcours.



Management, développer l'engagement individuel



Module
d'invitation
Test « Quel
manager
êtes-vous ? »



Module Les
leviers de la
performance

Hub

Visio 1
9h-12h30



Engager

La posture managériale

- Exercice : connaître son penchant et trouver l'équilibre

Déléguer et responsabiliser

- Exercice : confier une mission

Exemplarité au quotidien

Fixation et suivi des objectifs

- Cas réel : indicateurs et suivi pour la montée en compétence



Module Prise
de parole en
public

Hub



Module
intersession

Hub

Visio 2
9h-12h30



Engager

Intelligence émotionnelle et écoute

- Exercice : comprendre le ressenti et les non-dits

Créer des émotions positives

- Entraînement de tous

Prise de parole en public

- Retour sur le module, débriefing en vue de l'exposé retour d'expérience

Visio 5
9h-12h30



Faire progresser

Retour d'expérience

- Partage des bonnes pratiques, co-développement

Donner du feedback

- Exercice : réagir au quotidien aux succès et aux échecs

L'entretien de coaching

- Exercice sur cas réel : aider son collaborateur à progresser



Module
intersession

Webapp

Hub



Module
L'entretien
d'évaluation

Hub

Visio 3
9h-12h30



Diriger et motiver

Retour d'expérience

- Bilan des mises en application, partage des bonnes pratiques, co-développement

Communiquer nos décisions

- Exercice : assumer une décision difficile, limiter la frustration

Gérer les objections

- Par la communication non violente

Visio 6
9h-12h30



Faire progresser

Communiquer avec assertivité

- Exercice : faire prendre conscience d'un axe d'amélioration délicat

Rectifier les dérives

- Entraînements et réflexion sur plusieurs situations de recadrage

Les personnalités difficiles

- Atelier : gérer une relation difficile en maîtrisant ses émotions

Management, développer l'engagement individuel

BULLETIN D'INSCRIPTION

MA20.3

05 novembre 2020 - 9h00-12h30

13 novembre 2020 - 9h00-12h30

20 novembre 2020 - 9h00-12h30

27 novembre 2020 - 9h00-12h30

03 décembre 2020 - 9h00-12h30

11 décembre 2020 - 9h00-12h30

21 h en classe virtuelle + 2 h en digital

Tarif : 2 370 € HT

Pour toute information, contactez-nous
au +33 1 43 28 55 50 ou moortgat@moortgat.com

Conditions générales

Formations Inter-entreprises multimodales (en présentiel, en classes virtuelles, avec un accompagnement digital à distance) Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par le Client et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document du Client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

1. Convention de formation

La société Moortgat fait parvenir au client, en double exemplaire, une convention de formation professionnelle continue établie selon les articles L6353-1 et L6353-2 du Code du travail. Le Client s'engage à retourner dans les plus brefs délais à Moortgat un exemplaire signé et portant son cachet commercial. Une attestation de présence est adressée au client sur demande.

2. Conditions financières

La facture est émise dans les 30 jours suivant la première séance d'animation. Le règlement est effectué au comptant sans escompte à l'ordre de Moortgat. Tous nos prix sont indiqués HT et TTC en euros. Les règlements sont effectués à

30 jours date d'émission de facture. Le règlement s'effectue par chèque ou par virement. Les factures non payées à échéance supporteront un intérêt de retard égal au taux minimal prévu par la loi.

La société Moortgat facture l'entreprise, signataire du contrat, à charge pour celle-ci de refacturer à chacune de ses entités.

Le Client doit régler sa formation, en une fois, à la société Moortgat et se faire rembourser, le cas échéant par son OPCO.

En cas de non-paiement par l'OPCO, pour quelque motif que ce soit au Client, celui-ci sera redevable de l'intégralité du coût de la formation. Le Client ne pourra se prévaloir du non-paiement par l'OPCO pour se soustraire à son obligation de paiement.

3. Remplacement d'un participant

Moortgat offre la possibilité de remplacer un participant par un autre, sous réserve qu'il ait le même profil et les mêmes besoins, jusqu'à 48h avant le début de la session, sans facturation supplémentaire.

Chaque session débutée par un participant est due dans sa

totalité. Il ne peut y avoir de remplacement par un autre stagiaire en cours de session.

4. En cas d'annulation par le Client

A moins de 30 jours avant le début de la session 50% du montant total TTC sera dû.

A moins de 15 jours avant le début de la session 100% du montant total TTC sera dû.

5. Acceptation du contrat

L'acceptation et la signature de ce bulletin d'inscription emportent l'adhésion pleine et entière des conditions générales de vente.

Les conditions générales relatives à l'utilisation de tout outil d'e-learning (plateforme collaborative, modules ou tout autre support) et celles relatives à l'ensemble des autres clauses des CGV s'appliquent avec la signature du présent contrat. Elles sont consultables sur notre site internet et/ou sont mises à disposition du Client sur demande de sa part.

Moortgat se réserve le droit de modifier ou réviser, avec ou sans préavis, à tout moment, le contenu pédagogique de ses trainings ainsi que le contenu et les fonctionnalités de sa plateforme d'apprentissage (HUB® by Moortgat).

Participant 1

Mme M. Nom :

Prénom Tél. :

Fonction :

email :

Participant 2

Mme M. Nom :

Prénom Tél. :

Fonction :

email :

Participant 3

Mme M. Nom :

Prénom Tél. :

Fonction :

email :

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom :

Prénom :

Société :

Fonction :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Tél. :

email :

Date, signature et cachet de l'entreprise :

N° de TVA intracommunautaire

.....

MOORTGAT

Training, Coaching, Digital Learning, Conseil en Management et Vente

Paris, Genève, Aix-en-Provence, Lille, Lyon,
Siège social : 12, rue Mâchefer 94100 Saint-Maur-des-Fossés
Tél. : 01 43 28 55 50 – www.moortgat.com
Moortgat N° d'agrément – 11.94.04.256.94