

FORMATION
INTER-ENTREPRISES



Formation management

Méthode Mastership[®]

POUR ÉVALUER,
METTRE EN PERSPECTIVE
ET REDYNAMISER
VOS COMPÉTENCES
MANAGÉRIALES

PERSONNES CONCERNÉES

Dirigeant, manager, responsable d'équipe, d'encadrement (expérimenté ou non) souhaitant progresser et redynamiser ses compétences en management afin de booster la performance de son équipe.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Séminaire intensif et ludique.
Formation de type inductif et analogique (fondée sur le concret, l'expérience, l'analogie).
Alternance d'auto-évaluations, d'approches théoriques et d'exercices pratiques.

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Fiches synoptiques, clé USB, supports sonores et vidéo, plan d'action opérationnel, livre Master Manager®.

DURÉE

3 jours (20 heures).

FORMATION CONDUITE PAR

les co-développeurs de MASTERSHIP® Claude Desbordes et Friedrich Schneider.



Claude Desbordes et Friedrich Schneider se rencontrent en 1970 aux États-Unis et commencent déjà à travailler sur les facteurs de performance individuelle et collective. Plus de 20 ans après, en 1992, leurs travaux de recherche sur la pédagogie et le management donnent naissance à Mastership® formation devenue aujourd'hui une référence.

Amplitude, distributeur exclusif de la méthode Mastership®

> OBJECTIFS

- S'affirmer dans sa fonction de Manager
- Trouver le juste équilibre entre exigence, autorité et reconnaissance
- Être plus serein dans ses relations aux autres et à soi-même
- Avoir confiance en ses propres décisions
- Obtenir le soutien naturel de son équipe
- Créer une dynamique d'équipe positive
- Gagner en efficacité et en productivité.
- Et enfin atteindre la performance pour soi et pour les autres.

> LES ATOUTS DE LA FORMATION MASTERSHIP®

1. UNIQUE par sa méthode, sa pédagogie, son niveau d'expertise.
2. INNOVANTE par son concept, son approche, sa densité.
3. DEVENUE UNE REFERENCE avec un taux de satisfaction de 98%.
4. PERFORMANTE par le niveau de retour sur investissement.



Mastership[®] est construit afin de vous permettre d'acquérir les outils essentiels pour progresser

3/ ORGANISER

●● Manager, c'est orchestrer

La performance d'un Responsable et de son équipe exige une organisation sans faille dans laquelle rigueur des process et agilité tactique s'associent pour obtenir les meilleurs résultats.

- Activer la veille et l'intelligence stratégique dans votre réalité quotidienne.
- Mettre en pratique les 10 talents du Responsable qui conditionnent votre performance et celle de vos collaborateurs.
- Mettre en oeuvre la matrice de gestion des priorités pour maîtriser le temps, la seule ressource irremplaçable et non renouvelable.
- Respecter la stratégie de progression de vos collaborateurs (métaphore du dauphin).
- Utiliser les 5 clés d'une délégation réussie.
- Construire votre cadre stratégique et votre plan d'action opérationnel.

1/ FIXER LE CAP

●● Manager, c'est orienter

Le Responsable performant sait proposer une trajectoire et des objectifs motivants dans lesquels les membres de son équipe sont prêts à s'engager et à investir leur énergie, leur temps et leurs talents.

- Définir de véritables objectifs avec les 3 types de critères qui les rendent motivants, dynamisants et réalisables.
- Identifier votre propre système de valeurs et celui de vos collaborateurs.
- S'approprier les 3 valeurs fondamentales du management.
- Faire adhérer aux projets et aux enjeux de l'entreprise.
- Anticiper et promouvoir le changement auprès de votre équipe.

2/ MOBILISER

●● Manager, c'est motiver et guider

Le Responsable performant sait identifier et aligner les facteurs-clés de tout projet afin d'impacter directement la motivation, le bien-être, la cohésion, l'efficacité, la productivité et les résultats.

- Définir votre style de management et de leadership.
- Identifier les 5 facteurs-clés qui déclenchent l'auto-motivation, l'enthousiasme et l'engagement.
- Créer les conditions de l'autonomie pour favoriser confiance en soi, capacité à prendre des responsabilités, envie de progresser, sécurité dans l'action.
- Utiliser la reconnaissance, carburant vital, que vous saurez doser entre "trop-plein" et "panne sèche".
- Identifier la zone d'engagement maximal de tous vos collaborateurs.

4/ COMMUNIQUER

●● Manager, c'est installer un relationnel de qualité

Fixer le cap, mobiliser, motiver, expliquer, sécuriser, résoudre les conflits, évaluer, négocier, convaincre,... exige de maîtriser l'art de la communication.

Mettre en oeuvre la matrice de la communication efficace : en fonction de la situation, de vos objectifs et du profil des interlocuteurs, vous saurez communiquer pour produire le résultat attendu.

Maîtriser l'écoute pro-active : entendre non seulement ce que les interlocuteurs disent mais ce qu'ils veulent dire, compétence déterminante pour être efficace et éviter les conflits.

Utiliser le langage corporel : la posture, la gestuelle, l'expression du visage, la respiration, la coordination,... autant de vecteurs de communication non-verbale.

Maîtriser le vocabulaire du responsable performant : vous découvrirez l'impact des mots dans votre fonction. Vous éliminerez les mots toxiques et adopterez les mots toniques.



A L'ISSUE DE LA FORMATION VOUS AUREZ CONSTRUIT VOTRE PLAN D'ACTION OPÉRATIONNEL

Vous aurez identifié votre profil de responsable,
vos points forts, vos axes de progrès.

Vous vous serez approprié de nouvelles compétences managériales.

Vous pourrez les mettre en œuvre dans votre quotidien de
responsable grâce au programme personnalisé que vous aurez
élaboré au fur et à mesure du déroulement de la formation.

APRÈS MASTERSHIP®

1/ Vous bénéficierez d'un
"service après-vente" personnalisé :
un entretien de coaching vous sera
offert vous permettant d'obtenir un avis
d'expert sur un cas de management
que vous nous soumettez.

2/ Vous pourrez enrichir vos
connaissances en visitant réguliè-
rement les sites www.mastership.fr et
www.amplitude-consulting.com sur
lesquels des articles, des études de cas,
des tests, sont à votre disposition pour
améliorer votre performance.

3/ Vous pourrez approfondir vos
connaissances en suivant une formation
expert : conduite de réunion, leadership,
gestion de projet, conduite du changement,
gestion de conflits.



PARIS

14, terrasse Bellini - La Défense - 92807 Puteaux
Tél. : 01 49 03 41 00 - Fax : 01 49 03 41 01

LYON

66, cours Charlemagne - 69002 Lyon
Tél. : 04 72 40 02 02 - Fax : 04 72 40 06 30

LILLE

Tél. : 09 63 49 00 29 - Mobile : 06 14 08 06 91

www.amplitude-consulting.com
www.mastership.fr

Conseil en management et organisation

Recrutement et mobilité

Formation

Coaching

Convention et Team Building

Amplitude