



Gestions des conflits : Mieux vaut prévenir que guérir



Durée : 7 heures
1 jours



Lieu de formation
Chez vous.
Au centre de formation.



Objectifs

- ▶ Savoir identifier l'origine des conflits
- ▶ Cerner son champ d'action et ses responsabilités
- ▶ Détecter et éviter les pièges liés à la gestion du personnel
- ▶ Maîtriser les outils et les méthodes permettant d'animer, piloter, motiver et accompagner son équipe.
- ▶ Élaborer des stratégies et plans d'actions pertinents qui aboutissent sur des résultats concrets.
- ▶ Fédérer au maximum les collaborateurs



Pour qui ?

- ▶ Toute personne ayant des fonctions de management



Prérequis

- ▶ Toute expérience de management d'une équipe est requise



Enjeu

- ▶ Évoluer.



Points forts de la formation

- ▶ Apprendre avec le groupe et mettre en œuvre individuellement des méthodes efficaces
 - L'accompagnement d'un consultant unique : il suit la progression de chaque participant.
 - Des outils personnalisables et opérationnels mis à disposition. : Grille d'observation, tableau de bord ...
- ▶ Un travail sur ses propres aptitudes managériales, son talent à organiser l'activité et sa capacité à gérer le personnel .



Une formation sur mesure

Toutes nos formations répondent à des besoins génériques et courants, cependant nous pouvons les adapter pour répondre à vos **attentes, vos préférences et vos disponibilités** :

Le lieu de formation : Dans vos locaux, salles de réunions indépendantes, ou toutes autres localisations souhaitées.

Le contenu : Formation standard ou sur mesure en fonction de vos besoins.

Tarif : Le tarif minimum d'une formation est de 980,00 euros HT/jour. Ce tarif ne tient pas compte de la personnalisation de l'enseignement, en fonction de votre niveau et de vos objectifs professionnels. Veuillez nous contacter pour obtenir un devis précis.

Délais : Notre délai moyen constaté pour le commencement de la formation est de 1 mois après votre inscription.

Handicap : Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques (pédagogique ou physique), merci de prendre contact avec nous.

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter par courriel ou par le biais de notre site internet.

Contactez-nous :



contact@possibility.fr



www.possibility.fr

Réf : FRH-03-0

Découvrez le programme
de formation générique





Programme

Gestion des conflits : Comment bien gérer son équipe ?

1. Diagnostiquer son style de management et s'adapter à l'équipe

- Bien se connaître pour corriger et adapter son style de management.
- Éviter les comportements « extrêmes » : copinage, autoritarisme...
- Comment suis-je perçu par mes équipes?
- Renforcer son sens de l'observation et de l'écoute

► **Exercice** : Grille d'analyse de son style de management

2. Comprendre et observer son équipe

- Structurer la grille d'observation de ses vendeurs.
- Conduire un entretien d'évaluation : techniques et méthodes.

► **Exercice** : Conduire un entretien individuel

3. Construire et animer des réunions commerciales efficaces et motivantes

- Distinguer thème et objectif : structurer ses réunions.
- Animer des « entraînements » pour favoriser la maîtrise d'un argumentaire, l'aisance dans la réponse aux objections ...
- Animer des réunions dynamiques : faire passer informations et messages, encourager la prise de parole, conclure par un plan d'actions précis.

► **Exercice** : Entraînement sur l'animation d'une réunion commerciale

4. Mener des entretiens individuels qui mobilisent ses commerciaux

- Se fixer un objectif à chaque entretien managérial.
- Négocier des objectifs ambitieux.
- Accompagner le changement des habitudes.
- Recadrer un collaborateur : les techniques d'assertivité.
- Remotiver un collaborateur aux résultats insuffisants...

► **Exercice** : Élaborer une liste d'objectifs

5. Rétablir le dialogue et construire des bases solides

- Maîtriser des méthodes de gestions de conflits
- Définir les priorités et opportunités d'amélioration durables
- Identifier les points de vigilances.

► **Exercice** : Effectuer une médiation efficace