
Formation Réussir en période de crise

Durée de la formation : 1 jour(s) (durée totale :8h)

Effectif maximum durant cette formation : 5 participant (s) inter-entreprise

Tarif : 600 euros (tarifs spéciaux pour demandeurs d'emploi et inscriptions groupées)

Personnes concernées par cette formation :

Dirigeants et cadres d'entreprises, Managers

Pré-requis :

Etre dirigeant de Société ou Cadre en charge du management des collaborateurs.

Cette formation est particulièrement adaptée si vous vous trouvez, entre autre, dans les situations suivantes:

- Je suis Dirigeant de société et je dois faire face, avec mes collaborateurs, à un marché difficile.
- Je suis Dirigeant de société et je ne parviens pas à avoir une vision claire de l'avenir.
- Mes collaborateurs, confrontés aux difficultés du marché, ne semblent plus y croire.
- Notre entreprise est confrontée à une situation de crise et nos objectifs semblent décalés.
- Face aux "caprices" du marché, nos actions semblent inappropriées et inefficaces.
- Mes équipes baissent les bras.
- Des tensions relationnelles, entre personnes ou services, se font de plus en plus fortes en interne.
- Les valeurs qui ont fait notre notoriété ne résistent pas à la crise que nous traversons.
- Je suis Manager et je suis de plus en plus confronté à des revendications de moyens.
- Je constate que le niveau de stress dans l'entreprise progresse en même temps que les contre-performances.
- Nous ne parvenons plus à retenir nos clients.
- Les contre-performances de résultats mettent l'entreprise en danger.

Objectifs pédagogiques :

Savoir faire face à une situation de crise en mettant en oeuvre un Management "Gagnant" qui assure, plus que jamais, de satisfaire les clients dans leurs demandes, l'entreprise dans ses objectifs, les collaborateurs dans leurs aspirations et l'environnement dans ses exigences.

Notre engagement :

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- De doter votre entreprise ou service d'une vision claire et rassurante de l'avenir.
- De concentrer vos collaborateurs sur les actions efficaces et les fondamentaux du métier.
- De maintenir un climat rassurant et une relation "gagnant-gagnant" avec vos collaborateurs.
- De profiter de l'opportunité de la crise pour renforcer le professionnalisme de vos équipes et la qualité du service apporté aux clients.
- De mettre en oeuvre les actions managériales permettant de retrouver ou de conserver l'élan de la croissance.
- D'entretenir la motivation et la mobilisation de vos équipes malmenées par un marché tendu.
- D'affronter la crise avec les idées claires, les stratégies appropriées et un esprit de conquête intact.
- De rebondir sur les difficultés pour en sortir grandi en image interne, en notoriété externe, en compétences et en résultats.



Formation en présentiel inter-entreprise

Référence de la formation : MAN12

Contenu pédagogique :

- Définition de la "situation de crise" : Indicateurs de non-performance et de démotivation.
- Identification des erreurs de Management qui amplifient la crise : Dramatisation, culpabilisation, pression sur les résultats, stress, management négatif, inconstance stratégique, "fonctionnalisation", renoncement.
- Présentation des principes de Management Gagnant en période de crise :
- Ambition Quaternaire : Se doter d'un Projet fédérateur.
- Passion Métier : Identifier les Basiques du métier.
- Esprit de Service : S'armer d'un Système d'Ecoute Permanente.
- Management par les Basiques : Mettre en oeuvre, au quotidien, un Management de Progrès.
- Management Motivant : Connaître et maîtriser les principes de la motivation.
- Morale exemplaire : Adopter une Morale Quaternaire.
- Cohérence et cohésion : Maintenir un arbitrage constant des Règles du Jeu.
- Construction des outils et techniques de Management propres à ces 7 principes.

Studiotic

11 rue Poullain Duparc - 35000 Rennes

Tel 02 99 53 71 30 - Fax 02 72 22 15 14

Numéro de déclaration d'activité de l'organisme de formation : 53 35 08698 35