



1MN09

4h30 dont 2h de coaching 990,00 €^{HT}

Objectifs

S'entraîner à une méthode de délégation tant sur le fond (ce qu'il y a à déléguer) que sur la forme (comment négocier la délégation) • Faire de la délégation un investissement dont on peut mesurer l'efficacité

Profil Stagiaire(s)

Tout encadrant hiérarchique ou latéral

Profil Animateur(s)

Cette formation Management est assurée par un expert en management d'équipe



Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demos.fr

Résumé

Cette formation aborde les thématiques suivantes : délégation et animation de l'équipe ; préparation, présentation et suivi d'une délégation.

Ce parcours multimodal, 100% à distance, est composé de ressources digitales en ligne sous la forme d'un cursus de vidéos et de quiz (de positionnement et de validation), complétées par des séances de coaching téléphoniques individuelles adaptées aux besoins de l'apprenant

MODULES

Test Amont

Ce parcours débute par un test de connaissances composé d'une série de 20 questions qui permettent de positionner et anticiper les besoins d'accompagnement de l'apprenant

Coaching Préparatoire

Un coaching personnalisé de 30 min par téléphone ou visioconférence est organisé avec un coach expert en début de formation pour échanger avec l'apprenant sur ses attentes, orienter son apprentissage en fonction de ses besoins et de ses résultats au test, et définir ses propres objectifs personnels

Vidéo : L'Art de Déléguer : Responsabiliser ses Collaborateurs

105 min de formation digitale en 21 séquences pour comprendre, acquérir et approfondir ses connaissances sur la thématique

- **Comprendre la place de la délégation dans l'animation d'une équipe**
Savoir déléguer Définir les objectifs pour l'entreprise et le responsable hiérarchique
Saisir les opportunités et repérer le bon moment pour déléguer
- **Préparer une délégation**
Clarifier les aspects de toute délégation Identifier les 6 motivations principales pour le collaborateur Acquérir les compétences nécessaires pour réussir cette délégation
Comprendre les valeurs de chacun dans l'objectif de la délégation et son déroulement Identifier les freins à la délégation pour le collaborateur et le responsable hiérarchique



1MN09

4h30 dont 2h de coaching 990,00 €^{HT}

- **Présenter une délégation**

Le périmètre de la délégation par le responsable hiérarchique : . informer sur l'enjeu, le pouvoir confié, ses limites, ses exigences et ses contraintes La participation nécessaire du collaborateur : . à la rédaction du projet . aux objectifs . aux actions à mener Négocier avec le partenaire sur les moyens à mettre en œuvre (formation, temps...) Mesurer la performances et le suivi des résultats

- **Suivre la délégation**

Respecter le calendrier : points à dates Définir les critères d'un bon suivi Identifier les conditions de réussite

Coaching Intermédiaire

Un coaching téléphonique ou par visioconférence, personnalisé de 30 min environ est organisé avec le coach expert pendant le cursus vidéo. Ce coaching permet de faire le point sur les apprentissages en relation avec les objectifs définis lors du 1er coaching. C'est également l'occasion de préciser les terrains d'application des éléments travaillés, de définir les mises en application, en préparation du coaching de bilan.

Test Aval

Le test aval, composé également de 20 questions, est l'occasion d'évaluer sa progression au terme des différentes étapes du parcours. Il permet d'évaluer ses points de progrès et d'avoir une vision claire des compétences acquises et des axes d'amélioration à travailler

Coaching de Bilan

En fin de parcours, une nouvelle séance de coaching par téléphone ou visioconférence d'une heure a lieu pour faire un bilan personnalisé, analyser les résultats des tests, identifier les axes de progrès et se fixer des objectifs pour l'avenir.

Méthode pédagogique

Un coaching personnalisé indispensable pour adapter la formation à son propre besoin.