

Management & motivation



© 2010 objectifresult Sàrl. Tous droits réservés



© 2010 Matton Images

Développer son leadership et motiver ses collaborateurs

Vos collaborateurs sont la principale source de valeur de votre entreprise. De leur motivation, dépendent la satisfaction de votre clientèle et les résultats de votre entreprise.

Ce cours est organisé en collaboration avec le cabinet conseil en développement communicationnel *Spirales+* :



5, ch. de Beau-Site - 2520 La Neuveville - 032 751 13 32

www.spiralesplus.ch - elisabeth.chappuis@spiralesplus.ch

Objectifs du cours

3 jours de formation pour découvrir ou revisiter les notions clés du management

- ✓ Se positionner dans son rôle de cadre
- ✓ Comprendre les éléments favorisant la motivation des collaborateurs
- ✓ Apprendre à déléguer les tâches de manière efficace
- ✓ Explorer son approche naturelle face aux conflits et découvrir les 5 manières d'y répondre
- ✓ Savoir préparer et mener une rencontre dans les situations délicates
- ✓ Découvrir les éléments déterminant la réussite d'un changement dans l'organisation
- ✓ Organiser et animer une séance de travail efficace
- ✓ Développer ses compétences en communication.

Public cible

Managers, cadres, responsables d'équipes ou de départements, chefs de projets ou toute personne gérant des collaborateurs.

Management & motivation



© 2010 objectifresult Sàrl. Tous droits réservés



© 2010 Matton Images

Programme du cours

1^{ère} journée :

Matin

- ✓ Permettre aux managers de comprendre leur rôle clé dans l'organisation et les besoins de leurs collaborateurs – les styles de management – test de son mode de fonctionnement en groupe

Après-midi

- ✓ Motivation et délégation des tâches – atelier pratique
- ✓ Plan d'action à mettre en œuvre jusqu'au 2^{ème} jour de formation

2^{ème} journée :

Matin

- ✓ Retour d'expériences, mise en œuvre du plan d'action
- ✓ Prévenir et gérer les conflits – rappel des bases de la communication interpersonnelle – les 5 manières de répondre aux conflits – la place des émotions dans les conflits

Après-midi

- ✓ Préparation d'un entretien difficile - jeux de rôles – atelier pratique
- ✓ Plan d'action à mettre en œuvre jusqu'au 3^{ème} jour de formation

3^{ème} journée :

Matin

- ✓ Retour d'expériences, mise en œuvre du plan d'action
- ✓ Le changement dans l'organisation – comprendre et gérer les résistances – apprendre à tolérer l'ambiguïté – développer des attitudes positives - faire participer les acteurs au changement

Après-midi

- ✓ Organiser et animer une séance de travail – atelier pratique
- ✓ Consolidation du plan d'action pour les mois à venir
- ✓ Synthèses et conclusions

½ journée de bilan en groupe peut être organisée, 3 mois après la fin de la formation, pour partager les expériences et consolider les acquis. Les participants sont appelés à présenter

Management & motivation



© 2010 objectifresult Sàrl. Tous droits réservés



© 2010 Matton Images

les résultats de la mise en œuvre de leur plan d'action. Cette séance de bilan soutient le processus d'intégration des nouvelles connaissances.

Organisation

Nos cours ont lieu dans le Parc scientifique et technologique Neode SA du canton de Neuchâtel, Eplatures-Grise 17, à La Chaux-de-Fonds.

Les cours se déroulent durant 3 journées, espacées de plusieurs semaines, pour laisser le temps aux participants de mettre en pratique, dans leur environnement quotidien, la théorie enseignée durant la première session. Le programme alterne théorie et ateliers pratiques en groupe. Les journées de formation ont lieu de 9h à 17h (accueil dès 8h30).

Souhaitant privilégier une formation de qualité, nous limitons le nombre de participants à 12 personnes. Les cours ont lieu à partir de 8 inscriptions.

A partir de 10 participants, nous nous déplaçons volontiers en entreprise.

Intervenants

Ces cours sont animés conjointement par :

Mme Elisabeth Hélène Chappuis, coach, formatrice d'adultes FFA et médiatrice à la Chambre Suisse de Médiation Commerciale. Diplômée HES en travail social, certifiée en management et gestion d'entreprise, formée à la Communication Non Violente, Mme E. H. Chappuis bénéficie de 20 années d'expérience professionnelle en accompagnement de groupes et individuel, comme cheffe de projet et directrice d'un office cantonal. Elle a fondé le Cabinet conseil **Spirales+** en 2007.

M. Jean-Marc Hoesli a occupé des postes à hautes responsabilités pendant une vingtaine d'années dans des sociétés high-tech en Suisse romande notamment chez Atlas CopCo, Nespresso, Reuge SA, Ismecca Europe Semiconductor SA et ETEL SA. Diplômé en microtechnique de l'HEIG-VD, il a terminé sa formation postgrade MBA en 2007 avant de fonder **Objectifresult**, société de conseil pour les entreprises. Convaincu que la psychosociologie peut influencer favorablement la productivité des entreprises et le développement personnel des collaborateurs, il apporte ses connaissances et son vécu aux participants avec des exemples concrets.

De par leurs provenances professionnelles différenciées, les intervenants sont à même de proposer aux participants une large palette d'outils complémentaires, dans les domaines opérationnels et humains de la gestion des collaborateurs. Ils privilégient une approche résolument pragmatique des thématiques abordées.

Management & motivation



© 2010 objectifresult Sàrl. Tous droits réservés



© 2010 Matton Images

Prix et conditions de paiement

Le prix du cours au Parc scientifique et technologique Neode SA de la Chaux-de-Fonds est de CHF 590.-HT/jour/participant.

Le prix du cours en entreprise est de CHF 5'900.-HT/jour pour l'organisation et l'animation de la session par 2 orateurs expérimentés. Les supports de cours sont inclus. Les frais de location de salle et de déplacement sont facturés séparément et ne sont pas pris en compte dans notre offre :

Tarif horaire HT pendant les déplacements/animateurCHF 60.-/heure

Frais HT de déplacement en Km.....CHF 0.80/Km

Facturation : 50% de la facture globale sont à verser dès conclusion du contrat. La facture finale est envoyée avec la lettre de confirmation 3 semaines avant la formation. Elle doit être réglée avant le début du séminaire. Nos factures sont payables à 10 jours net.

Annulation: Toute annulation doit être faite par écrit. Le dédit est de 50% du prix du cours en cas de retrait, moins de 10 jours ouvrables avant la formation ou de 100% pour toute annulation faite moins de 5 jours ouvrables avant la formation. Le report d'une formation à une date ultérieure est soumis aux mêmes conditions qu'une annulation.

Dates des prochains cours

- ✓ Mercredi 19 janvier 2011 – Jour 1
- ✓ Jeudi 10 février 2011 – Jour 2
- ✓ Jeudi 24 février 2011 – Jour 3

Confirmation des inscriptions par courriel 2 semaines avant son ouverture.

Offre du 4 novembre 2010

Management & motivation



© 2010 objectifresult Sàrl. Tous droits réservés



© 2010 Matton Images

Inscription aux cours de management & motivation

Si cette offre correspond à vos attentes, nous vous proposons de remplir et signer la rubrique ci-dessous, qui fait office de commande ferme, avant de l'envoyer à l'adresse mentionnée au bas de la page :

Société :

Nom, prénom :

Signature :

Lieu et date :

Date du cours :

Merci de nous communiquer les noms des participants 2 semaines avant le début des cours :

Liste des participants

Prénom 1 :

Prénom 2 :

Nom 1 :

Nom 2 :

Fonction 1 :

Fonction 2 :

Prénom 3 :

Prénom 4 :

Nom 3 :

Nom 4 :

Fonction 3 :

Fonction 4 :

Prénom 5 :

Prénom 6 :

Nom 5 :

Nom 6 :

Fonction 5 :

Fonction 6 :

Prénom 7 :

Prénom 8 :

Nom 7 :

Nom 8 :

Fonction 7 :

Fonction 8 :

Adresse d'envoi : par mail info@objectifresult.ch ou par fax au **+41 (0)32 930 29 30**.