



***Coaching – Préparation mentale
– Entraînement au management***

VIVEZ VOTRE VIE
DE SPORTIF ET DE DIRIGEANT
COMME UN CHAMPION

Prenons **RDV** pour parler de vos **projets**

- **Arnaud LE LOUETTE**
- 20 ans experience en entreprise
- **Coach Professionnel** certifié (RNCP1) depuis 10 ans
- **Préparateur Mental** (Diplômé DU de Préparation Mentale et Psychologique du Sportif, à Lille) depuis 3 ans
- 06-86-21-62-11 / www.a2lconseil.fr



LE CONCEPT

ENTRAINEMENT AU MANAGEMENT

L'objectif de L'entrainement

- Comprendre ce que l'on attend d'un **Manager**.
- Développer la posture de **Leader**.
- Construire et **piloter** en équipe, la **performance** attendue dans le cadre du projet d'entreprise.
- Développer la **responsabilisation** par l'autonomie.
- Développer le potentiel des collaborateurs
- Prendre du **plaisir** dans ce métier



Le CONCEPT de L'entraînement

- L'apprentissage par **la formation** au MANAGEMENT :
 - Des Bonnes pratiques
 - Des situations concrètes récurrentes
 - Des outils de communication
 - Des clés de connaissance « HUMAIN »
- S'entraîner comme un **sportif de haut niveau** pour maîtriser les compétences et postures.
- **Appliquer** et savoir **s'adapter** en situation réelle.
- Être **PERFORMANT**

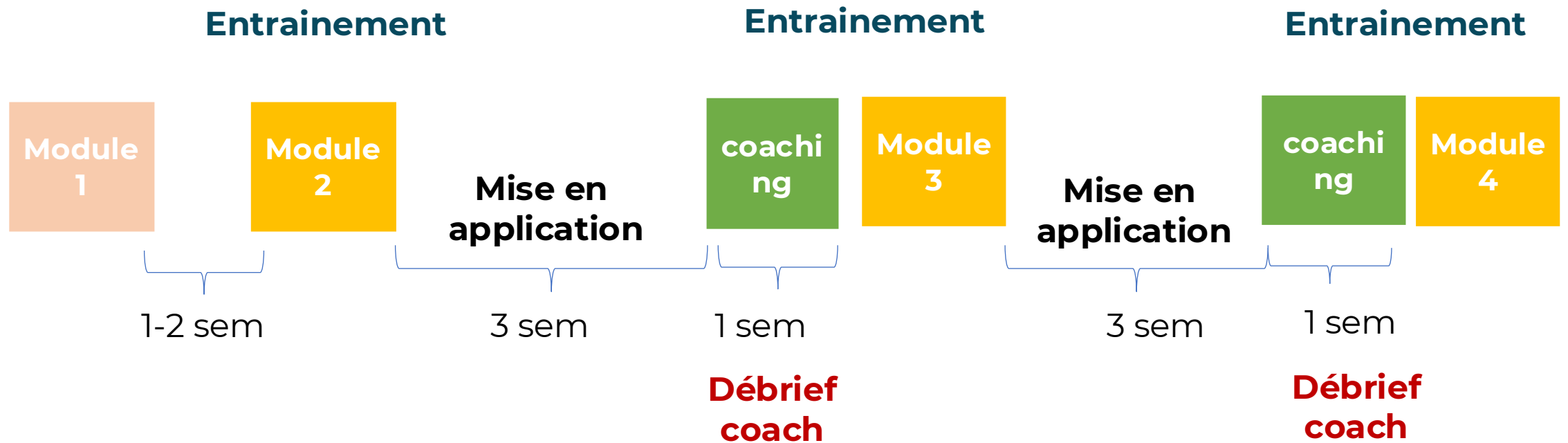


Les 4 principes de l'entraînement

- **7 modules** avec des petites séquences d'entraînement en situation réelle
- Entre chaque séance, de la ***mise en pratique***
- **Capitaliser** par le partager des expériences en collectif
- Avancer à son rythme par le biais des séances de **coaching** (*optionnel*)



La planification de l'entraînement



LES MODULES

ENTRAINEMENT AU MANAGEMENT

7 modules - Compétences d'un LEADER

1

Qu'est-ce qu'un **MANAGER** et quel est votre **Style** de MANAGEMENT ?

2

Comment construire une **DELEGATION MOTIVANTE** et **RESPONSABILISER** les équipes ?

3

Comment **PILOTER** l'activité et **ACCOMPAGNER** les équipes

4

Comment **MANAGER le COLLECTIF** avec efficacité et enthousiasme ?

5

Comment MANAGER le **Projet d'entreprise** ?

6

Comment **Développer ses collaborateurs** ?

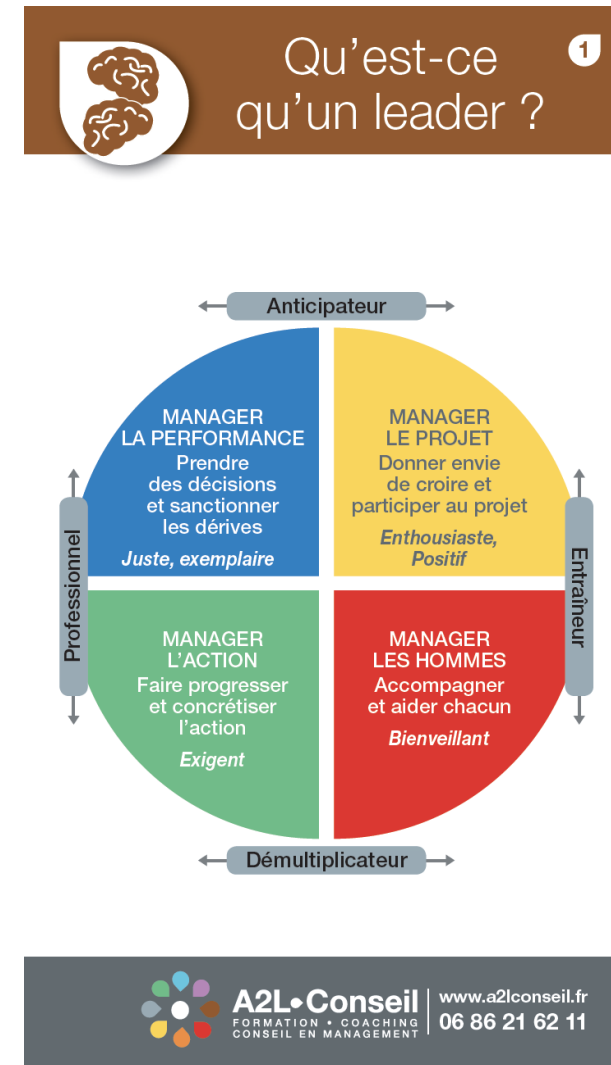
7

Comment **MANAGER les situations complexes** à fort enjeu émotionnel

Le **MODULE 1** : Qu'est-ce qu'un LEADER ?

Visio

- Qu'est est votre représentation d'un manager ?
- Qu'est-ce qu'un MANAGER ?
- Quels sont les savoir-être d'un MANAGER ?
- Qu'est-ce qu'un LEADER ?
- Quel est votre style de MANAGEMENT ?
- Quel est le meilleur profil pour MANAGER ?



Le **MODULE 2** : Construire une DELEGATION MOTIVANTE et RESPONSABILISANTE

- Comment éviter les erreurs ?
- Comment s'assurer que chacun s'est bien compris ?
- Comment garantir les délais ?
- Comment éviter les conflits ?
- Comment traiter et éviter les objections ?
- Comment être à l'aise dans sa communication ?



Qu'est-ce qu'un leader ?
Qu'est-ce que la performance ?
Les préférences personnelles
Le changement
Les filtres
Eviter de focaliser sur le but



Fixer des objectifs concrets
Le Briefing
La préparation



L'écoute
Puis-je compter sur vous ? (Responsabiliser)
Quelles solutions proposez-vous ? (Motiver)



Mon métier de manager et de Patron

Le **MODULE 3** : PILOTER l'activité et ACCOMPAGNER les équipes

- Comment féliciter et développer la confiance des équipes ?
- Comment distinguer l'erreur de la faute ?
- Comment manager l'erreur ?
- Comment manager la faute ?
- Comment annoncer des décisions difficiles avec courage managérial ?
- La CLEF pour développer des équipes engagées et motivées
- Le SECRET pour manager la performance durable !



Le contrôle positif
La motivation



Le débriefing de félicitation
Le débriefing de l'erreur (Le recalage)
Le débriefing de la faute (Le recadrage)
Savoir reconnaître ses erreurs
Annonce d'une décision difficile



Droit au but
Question fermée dépersonnalisée
Quelles solutions proposez-vous ? (Motiver)



L'entretien d'activité

Le **MODULE 4** : Manager le collectif

- Pourquoi les équipes s'ennuient en réunion ?
- La Clef pour animer des réunions participatives ?
- Comment impliquer les équipes dans la réunion ?
- Identifier les leviers de la dynamique de Groupe !
- Comment se sortir de réunions conflictuelles ?
- Le PIEGE dans lequel tombent 90% des managers



Attention à nos préjugés



L'invitation à une réunion de travail
L'expression orale
L'écoute
La créativité



Animer un tour de table
Les règles du jeu
Le brainstorming
La purge



La réunion d'équipe

Le **MODULE 5** : Définir et animer un PROJET d'entreprise et bien RECRUTER

- Quelle est la vision et le sens du projet de mon entreprise ?
- Comment recruter les meilleurs équipiers pour ce projet ?
- Chacun a-t-il/elle un périmètre clair ?
- Comment animer le projet d'entreprise au quotidien ?



La communication positive
Les grandes thématiques du recrutement
Le recrutement de personnalités
Une organisation responsabilisante
Le management par objectif



La négociation



Animer un tour de table
Les règles du jeu
Le brainstorming
La purge



La vision
Le projet d'activité
L'intégration
Le recrutement
Les stratégies de l'année
La mission individuelle
Le bilan lancement et le point mi-année

Le **MODULE 6** : Développer la compétence et le potentiel des équipes ?

- Quel est le projet professionnel de mon collaborateur ?
- Quelles sont ses compétences fortes ?
- Quels sont ses axes de développement ?
- Comment apprécier et évaluer un collaborateur ?
- Comment définir le bon plan de développement ?
- Comment faire des feed-backs ?



La performance comment ça marche ?
La courbe du changement
LA compétence
La motivation
La confiance
La progression
Devenir professionnel et les niveaux d'autonomie



La négociation
Le Feed-Back



Animer un tour de table
Les règles du jeu
Le brainstorming
La purge



Le projet professionnel
La fiche métier
Le plan de formation
L'entretien annuel d'appréciation

Le **MODULE 7** : Manager les situations complexes à fort enjeu émotionnel

- Quel est mon mode de communication sous stress ?
- Comment ne plus avoir peur du conflit et de la réaction des autres ?
- Comment oser annoncer des décisions difficiles en disant Je, et dans le calme ?
- Quelles erreurs à ne pas commettre quand on communique avec son manager ?



L'iceberg. Nos décisions viennent de notre inconscient
Le cercle d'influence - nos filtres
Les croyances
Les peurs
Les émotions



Manager son manager
La rupture
La décision de rémunération
La non validation de la promotion



La gestion positive de notre temps



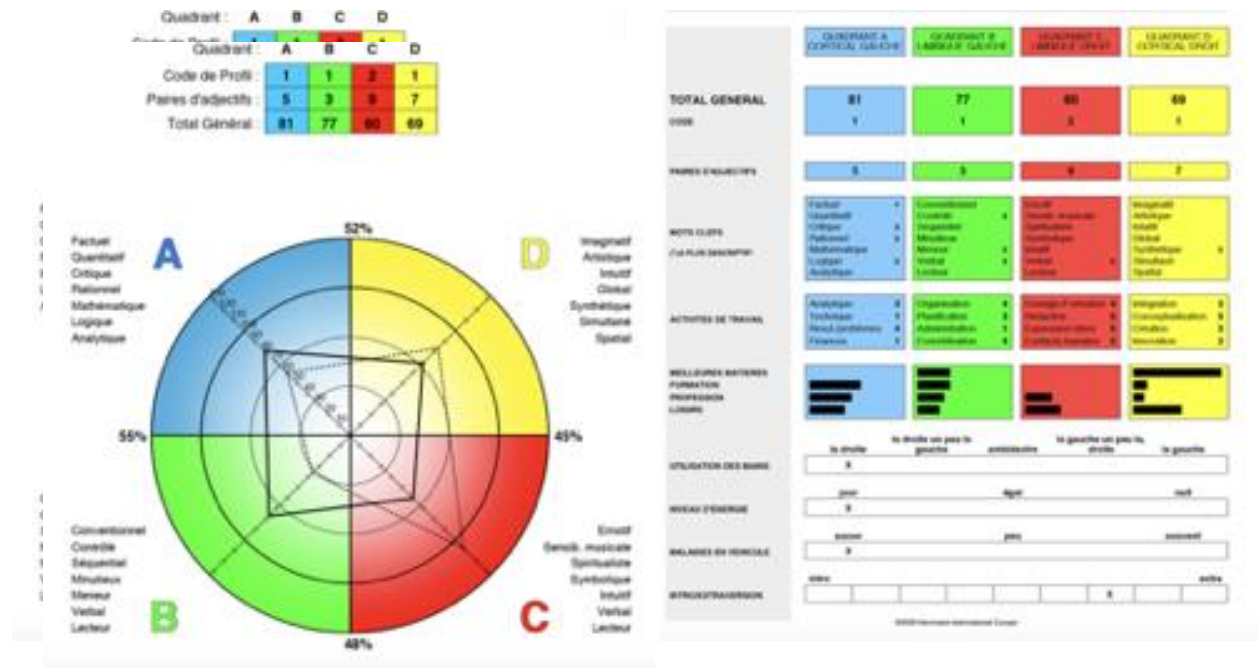
LES OUTILS

ENTRAINEMENT AU MANAGEMENT

Les OUTILS de L'entraînement

1 Profil managérial

- Pour mieux se connaître
- Pour identifier ses points forts
- pour identifier ses points de vigilance
- Définir ses priorités de développements
- Pour travailler sur toi



Les OUTILS de L'entraînement

1 Fiche métier du MANAGER

- pour bien comprendre et expliquer ton métier
- Pour le faire vivre au travers d'actions très concrètes
- Pour l'incarner au travers des savoir-être identifiés



Mon métier de manager / patron

Sens ? Ma valeur ajoutée
Je fais durablement gagner mes équipes en servant l'intérêt collectif.

Quoi ?
Mes responsabilités

- 1 Je mobilise mon équipe autour d'un projet ambitieux et enthousiasmant.
- 2 Je responsabilise, décide et garantis la performance.
- 3 Je coordonne l'action et accompagne la concrétisation des objectifs.
- 4 Je fais grandir chaque collaborateur.

Quelles mesures ?

- Des indicateurs clients.
- Des indicateurs liés au compte d'exploitation.
- Des indicateurs humains.
- Des indicateurs sociaux et environnementaux.

Comment ?
Les fondamentaux que je dois garantir

- 1 J'ai un projet ambitieux pour mon équipe.
- 2 Je recrute sans concession des collaborateurs passionnés, viraux, concrets qui apporteront au projet.
- 3 Je lance chaque nouvelle année au travers d'un défi mobilisateur.
- 4 Je responsabilise chacun au travers d'une mission individuelle mesurable.
- 5 Je définis le rôle de chacun au travers d'une fiche métier (définition de fonction-compétences).
- 6 J'accompagne mes collaborateurs au travers d'un plan de développement.
- 7 J'anime individuellement chaque collaborateur sur le terrain, au plus proche de l'action et des décisions opérationnelles.
- 8 J'anime mon équipe en collectif périodiquement à date fixe.
- 9 Je fixe et fais vivre les règles du jeu collectives.
- 10 J'aide mes collaborateurs à définir un projet professionnel formalisé.
- 11 Je mène des entretiens annuels d'activité avec chaque collaborateur.
- 12 Je fais un bilan-lancement de l'année et fête les victoires.

Quels comportements ?

- 1 Je fais preuve d'esprit de responsabilité.
- 2 Je suis orienté action et défi.
- 3 Je fais preuve d'esprit d'équipe.
- 4 J'ai le sens du service et de la satisfaction client (interne-externe).
- 5 J'adapte mon activité aux changements.
- 6 Je démontre mon sens de l'organisation.
- 7 Je mobilise par ma communication.
- 8 Je fais progresser mes collaborateurs.
- 9 Je fais preuve de courage managérial.
- 10 Je fédère et dynamise mon équipe.
- 11 Je fais preuve de créativité concrète.
- 12 Je démontre des qualités de réflexion et de projection.

Quand ?

Je mets en œuvre mon métier de patron chaque jour.
Je fais un auto diagnostic de ma pratique chaque année.
Je demande un feedback 360° de mon management à chaque fin de projet d'activité

Pièges à éviter

- Oublier de garder le contrôle de ses émotions.
- Chercher à imposer plutôt que d'expliquer et d'influer sur son entourage.
- Nettoyer ses filtres : nos images dictent nos comportements.
- Refuser d'anticiper le changement.
- Être à l'écoute des signaux faibles.
- Ne pas oser décider.



A2L
Entraîneur
de Managers

www.a2lconseil.fr
06 86 21 62 11

Les OUTILS de L'entraînement

Des bonnes pratiques Managériales

- Pour ORGANISER ton management
- Pour construire la PERFORMANCE



L'entretien d'activité

Sens ?
Accompagner régulièrement chaque collaborateur dans son **développement professionnel** pour contribuer à l'amélioration de sa **performance** et celle de l'entreprise.

Quoi ?
Les objectifs de la pratique

- Entretenir la motivation du collaborateur.
- Piloter l'avancée des objectifs confiés au collaborateur.
- Partager les décisions à prendre et les actions à conduire.
- Identifier des points de progrès pour favoriser l'autonomie.

Quelle mesure ?

- Les entretiens de progrès ont-ils eu lieu régulièrement ?
- Y a-t-il eu un rapport de décisions ?
- Ces décisions sont-elles mises en œuvre et génératrices de performance ?
- Ai-je apporté de la valeur ajoutée à mon collaborateur ?
- Ai-je été un bon manager ?

Comment ?

- Je prépare l'entretien à l'avance.
- Je prends connaissance de la préparation du collaborateur.
- Je partage les "plaisirs" et "déplaisirs" depuis le dernier entretien.
- Je fais un point sur la réalisation des priorités passées, des indicateurs de mesure et de la mission.
- Je prends connaissance des propositions du collaborateur sur les priorités envisagées.
- Je les valide avec lui.
- Je travaille avec lui sur les thèmes définis ensemble.
- Je reçois, régulièrement, avec le collaborateur, les actions de développement engagées depuis le dernier entretien annuel d'appréciation.
- Je fais, si nécessaire, un point sur le projet professionnel du collaborateur.
- Je fixe la date du prochain entretien.

Quels comportements ?

- Être 100 % disponible.
- Être à l'écoute et favoriser un échange constructif.
- Féliciter les initiatives et les réussites.
- Reformuler pour éviter les malentendus.
- Rester objectif et entretenir un climat convivial "en évitant d'être affectif".
- Dire les choses clairement et simplement (evagance et bienveillance).
- Valoriser les progrès : aborder d'abord les points positifs avant de souligner les axes d'amélioration.

Pièges à éviter

- Se fixer des priorités irréalistes dans le délai du prochain entretien.
- Décider à la place du collaborateur.
- Oublier de débriefer les priorités passées.
- Rester sur des constats et ne pas passer à l'action.

Quand ?
Une fois par mois, en fonction de l'expérience du collaborateur et de la complexité de la mission.



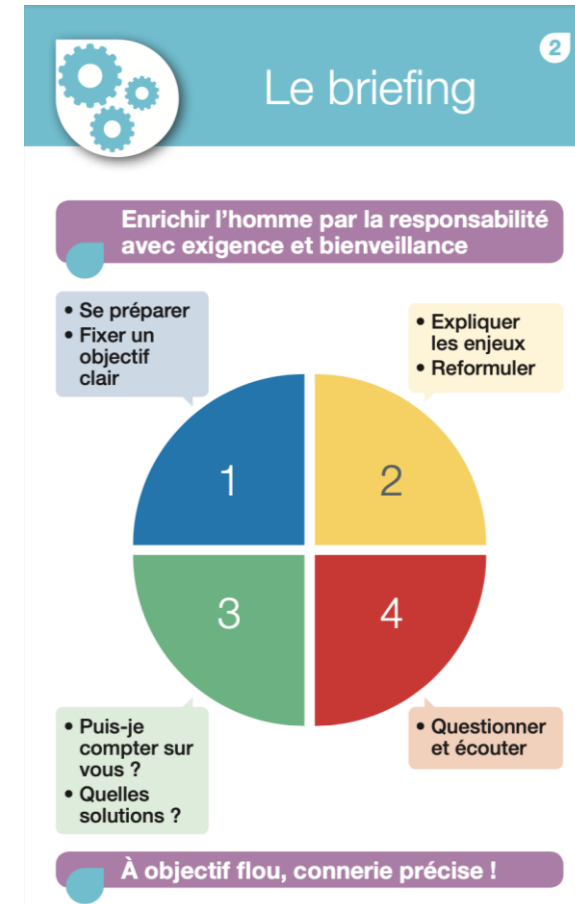
A2L
Entraîneur
de Managers

www.a2lconseil.fr
06 86 21 62 11

Les OUTILS de L'entraînement

Des situations concrètes à
MAITRISER

- Pour être EFFICACE
- Pour être PROFESSIONNEL



Les OUTILS de L'entraînement

Des techniques de COMMUNICATION

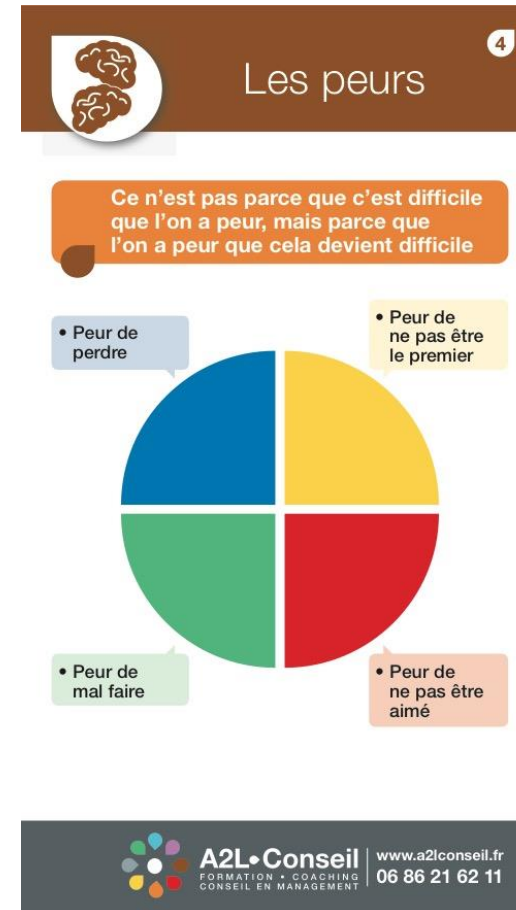
- pour MOTIVER tes équipes



Les OUTILS de L'entraînement

Des clefs HUMAINES

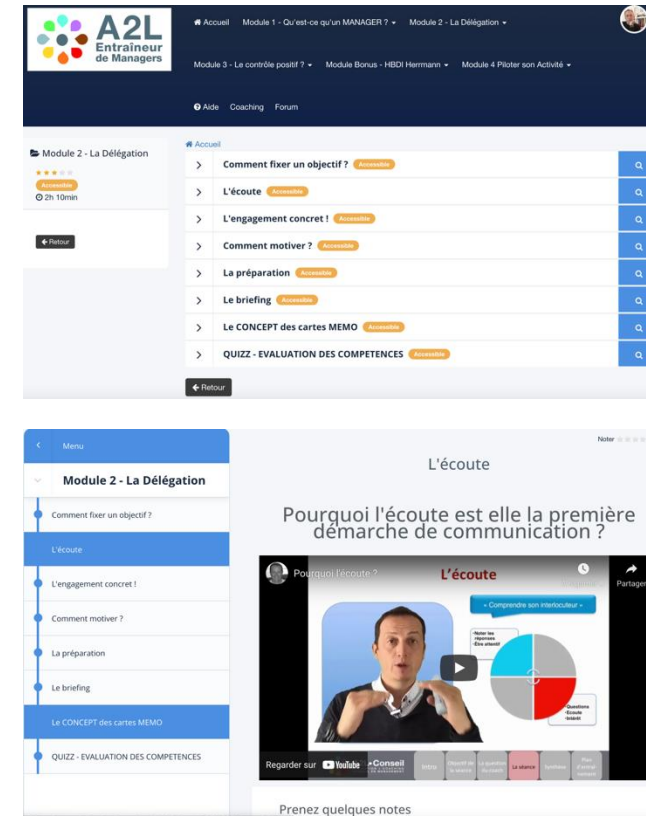
- Pour comprendre le fonctionnement d'une personne
- Pour influencer et non manipuler



Les OUTILS de L'entraînement

1 plateforme en ligne

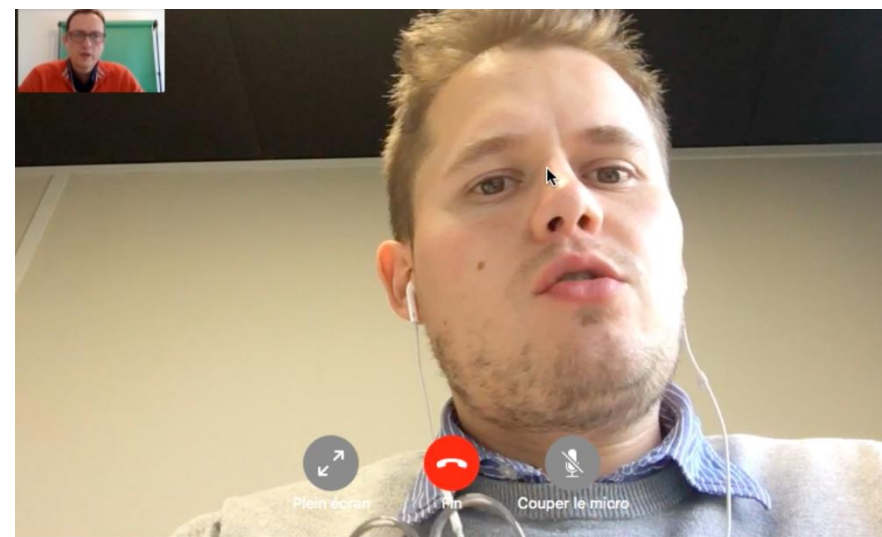
- Pour comprendre le fonctionnement d'une personne
- Pour influencer et non manipuler



Les OUTILS de L'entraînement

Des séances de coaching par visio

- Adapter le parcours à ton métier et ton contexte
- Travailler sur des sujets plus personnels
- Individualiser ton plan de développement



Visio Option

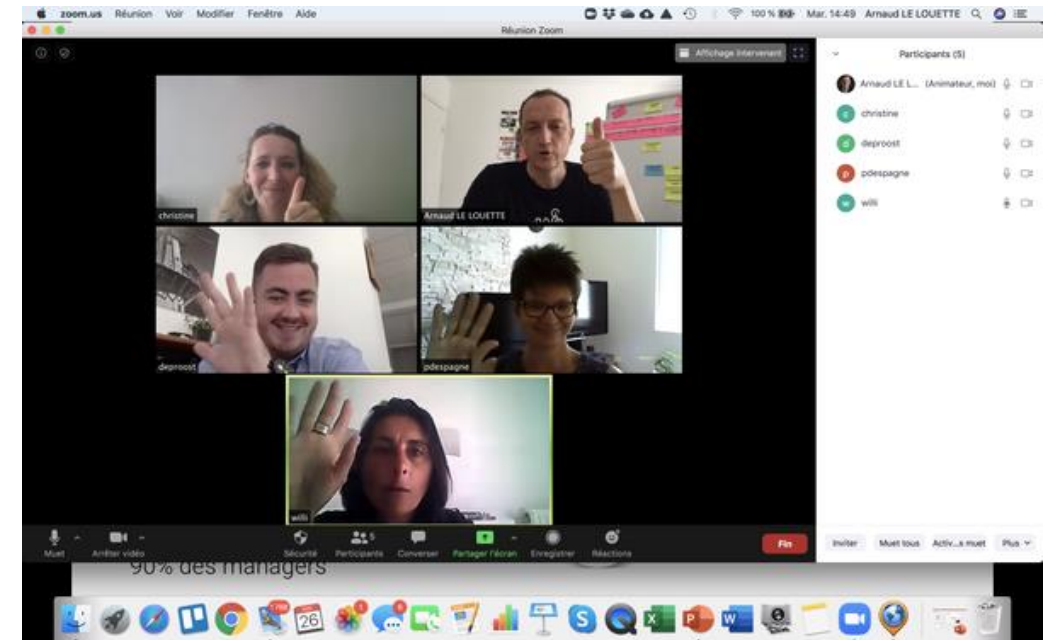
LE SAV

ENTRAINEMENT AU MANAGEMENT

Le SAV de L'entraînement

LE SAV A2L

- RDV Flash de 15' **Hotline**
- 1 **MASTERCLASS** par mois
- Une formation Gratuite 10 modules sur le management
- 1 **Newsletter** hebdo (vidéo, poscasts...)



Prenons **RDV** pour parler de vos **projets**

- **Arnaud LE LOUETTE**
- 20 ans experience en entreprise
- **Coach Professionnel** certifié (RNCPI) depuis 10 ans
- **Préparateur Mental** (Diplômé DU de Préparation Mentale et Psychologique du Sportif, à Lille) depuis 3 ans
- 06-86-21-62-11 / www.a2lconseil.fr



PRIX

Prix par cession

- 1800 € HT - la journée
- 1000 € HT - l'atelier de 4h
- 250 € HT - la séance de coaching formation

Offert

- SAV
- Modules vidéo
- Retour par manager sur leurs collaborateurs