

Dirigeants d'entreprise du Bâtiment :

Comment manager dans l'incertitude ?

Développer sa résilience
organisationnelle et sa maturité
décisionnelle



Ateliers 75,

- un espace de réflexion et de mise en application, dédié, sur mesure,
- conçu pour s'intégrer de manière fluide dans les agendas, grâce à un cycle de 7 sessions de 3h30, toutes les deux semaines.

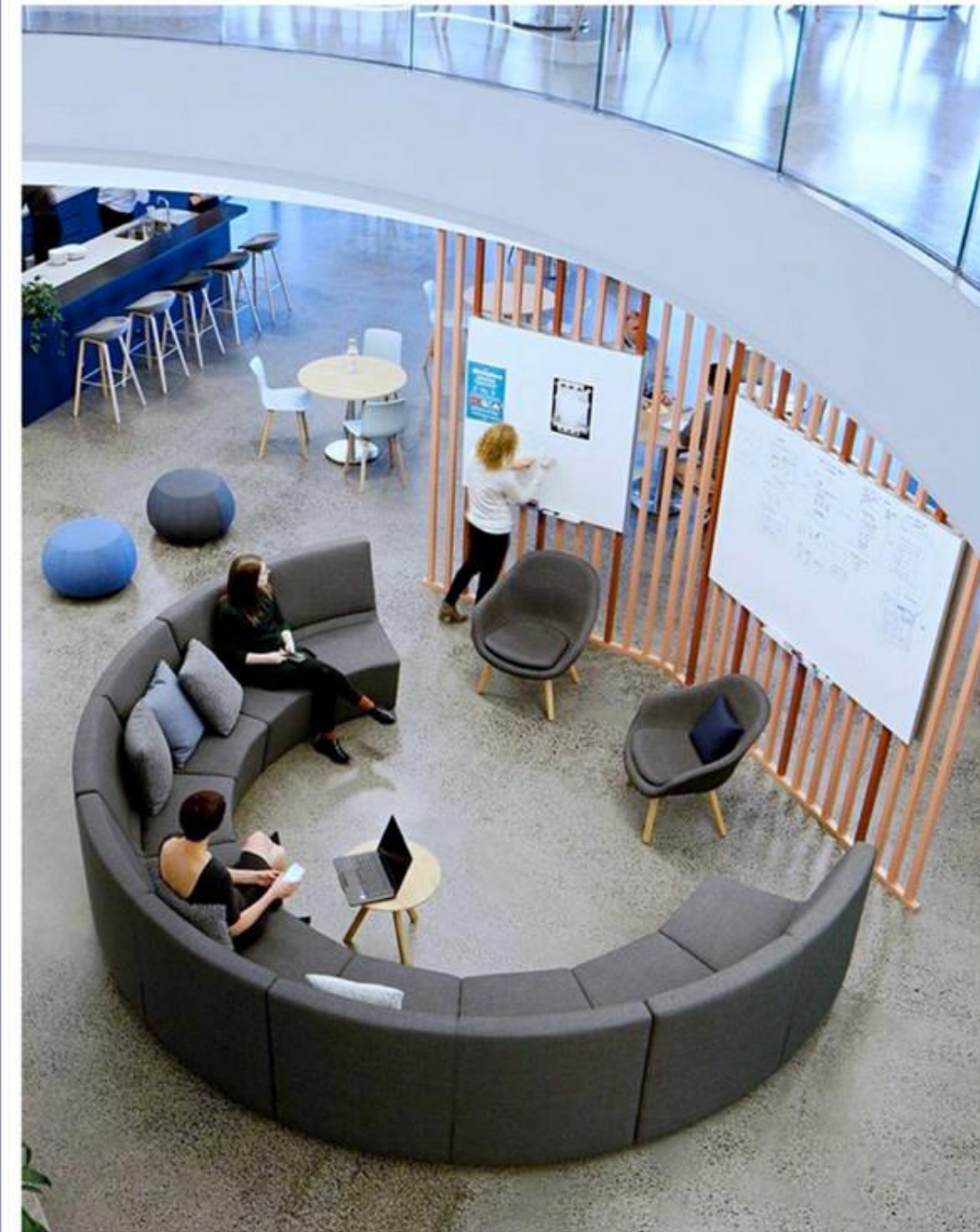
Afin de

- transformer les enjeux managériaux en leviers d'action,
- ajuster et enrichir les pratiques, en intra ou inter-entreprises.

Pour Qui ? A vous de décider.

Préférentiellement : celles et ceux qui,

- perçoivent les signaux faibles de dysfonctionnement,
- ont envie de contribuer à une transformation au bénéfice du collectif,
- occupent aujourd'hui un rôle leur permettant de l'opérer.



METHODE

2 sessions de 3h30 pour :

1- Diagnostiquer le niveau de cohérence organisationnelle & managériale

2 - Identifier les principaux enjeux et définir la feuille de route des ateliers

5 sessions pour :

3- Transformer et reprendre la main

THEMATIQUES SELECTIONNEES & ADAPTÉES AUX ENJEUX IDENTIFIES

1- Revisiter et ajuster ses pratiques managériales

- Identifier les mécanismes mentaux et émotionnels influençant la performance,
- Poser le cadre, créer, cultiver & restaurer la confiance,
- Responsabiliser : fixer des objectifs et déléguer.
- Rendre autonome : écouter, reformuler et manager par la question,
- Appliquer et faire appliquer les fondamentaux dans la gestion du temps,
- Donner des feedback constructifs - Renforcer son courage managérial.

2- Adapter sa communication

- « Parler est un besoin communiquer est un art » - Goethe
La communication, un ingrédient stratégique de la coopération et de la performance,
- La communication n'est pas que verbale.
- Influence des filtres et des « biais »/distorsion.
- Entendre ne veut pas dire écouter
- Améliorer sa disponibilité et apprendre à s'adapter à son interlocuteur

3- Désamorcer les situations de crises/conflits

- Discerner un problème versus un conflit,
- Comprendre le mécanisme d'escalade,
- Identifier ce qui alimente le conflit et désamorcer,
- Passer d'opposition à complémentarité : créer une 3ème voie.

4- Développer son aisance dans la relation client

- Lever les freins :
 - Pire et meilleur souvenir,
 - Clichés,
 - « Tous les clients me ressemblent! »
- Apprendre à identifier le besoin, les attentes explicites et implicites afin d'adapter son approche en conséquence.

5- Naviguer dans l'incertitude

- Apprécier votre degré d'exposition aux variabilités socio et géopolitiques,
- Identifier les principaux risques et leurs impacts,
- Apprécier et renforcer le niveau de résilience de votre service et/ou département (Cf. Diagnostic)
- Renforcer l'efficacité de votre processus de décision.

6- Augmenter la mise en œuvre réussie des projets de changement en intégrant le facteur humain

- Être en capacité de faire une cartographie d'un projet : constat enjeux, vision, impacts, risques, SWOT,
- Prendre conscience des stratégies d'acteurs et du niveau de maturité au changement,
- Construire et porter une communication motivante et réaliste; manager les objections,
- Impliquer, donner des espaces d'influence,
- Faire de l'émotion le moteur du mouvement (colère/peur versus envie),
- Marquer les étapes, célébrer les succès.

7- Comprendre le mécanisme de stress afin d'en faire un allié

Bénéficier de l'éclairage des neurosciences

- Identifier les déclencheurs de stress et ses manifestations
- Améliorer ses stratégies de réduction