# Déléguer et responsabiliser

**Durée: 2 Jours** **Réf de cours: DD200F**

## Résumé:

Cette formation permet aux managers de développer des compétences pour réussir une délégation dans un esprit gagnant gagnant et d'intégrer les méthodologies conséquentes afin d'assumer cette délégation.
Les managers acquièrent les bases de confiance en soi et en leur équipe ainsi que les méthodologies pour une meilleure organisation de leur activité, une délégation rationnelle aux bons collaborateurs et les mécanismes de cadrage, de coaching et de suivi.

## Public visé:

Toute personne amenée à manager une équipe.

## Objectifs pédagogiques:

- Maîtriser le processus de délégation
- Comprendre l'influence du style de leadership sur la délégation
- Savoir négocier le contrat de délégation
- Adapter la délégation au profil de personnalité - types psychologiques de Jung
- Adapter la délégation à la dynamique du groupe - cycle de Tuckman

## Pré-requis:

Première expérience managériale souhaitée.

## Après cette formation, nous vous conseillons le(s) module(s) suivant(s):

- CR200F - Prévenir et gérer les conflits
- GKCIDL - Convaincre, influencer et développer son leadership (21 Points PDUs)
- GKMCG - Evoluer de manager à manager coach (21 Points PDUs)
- GKMG01 - Evaluer ses collaborateurs
- GKMGCET - Développer les compétences de son équipe terrain
- GKMGEC - Animer et mobiliser son équipe commerciale
- LVT200F - Manager à distance

## Contenu:

Processus de délégation

- Définition de la délégation
- Délégation et performance
- Que délègue-t-on ?
- Les étapes du processus de délégation
- Délégation et responsabilisation
- Délégation et reconnaissance

Style de leadership et délégation

- Les 4 styles de leadership
- Cycle de responsabilisation et style de leadership adapté

Savoir négocier le contrat de délégation

- Eléments du contrat
- Définition des standards de performance
- Définition des limites de contrôle

Définition du plan de gestion des risques

- Négocier le contrat de délégation
- Les objectifs
- Les moyens
- Le temps
- L'engagement du collaborateur

Délégation et style de personnalité

- Comprendre les 4 styles de personnalité
- Lier style de personnalité et processus d'autonomisation
- Engager le collaborateur sur le bon canal de motivation

Délégation et dynamique de groupe

- Comprendre le cycle de Tuckman
- Le cycle de Tuckman et la délégation

Vision intégrale de la délégation : processus-types psychologique-dynamique de groupe

## Méthodes pédagogiques :

Mix théorie-pratique favorisant le développement des compétences : 30 % apports techniques et méthodologiques 70 % exercices et simulations pratiques
Utilisation de **vidéos pédagogiques** illustrant les concepts mis en avant : un apprentissage par les bonnes et mauvaises pratiques ( **Top & Flop**).
Accompagnement à la formalisation des **axes de développement personnel**.
**1 heure de coaching individuel post-formation** pour suivre la mise en œuvre des actions fixées et aider par des outils complémentaires si besoin.
Remise de **support de cours sur clé USB** aux participants et d'une synthèse des concepts clés sous forme de **mémo-synthèse** pour un ancrage de l'essentiel

## Autres moyens pédagogiques et de suivi:

• Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
• Suivi d'exécution : Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.
• Modalités d'évaluation : le participant est invité à s'auto-évaluer par rapport aux objectifs énoncés.
• Chaque participant, à l'issue de la formation, répond à un questionnaire de satisfaction qui est ensuite étudié par nos équipes pédagogiques en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos prestations.

Délais d'inscription :

•Vous pouvez vous inscrire sur l'une de nos sessions planifiées en inter-entreprises jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation sous réserve de disponibilité de places et de labs le cas échéant.
•Votre place sera confirmée à la réception d'un devis ou ""booking form"" signé. Vous recevrez ensuite la convocation et les modalités d'accès en présentiel ou distanciel.
•Attention, si vous utilisez votre Compte Personnel de Formation pour financer votre inscription, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés.