

La DELEGATION

DELEGUER OU STAGNER

PUBLIC :

Tous dirigeants, consultants, cadres ou ingénieurs.

OBJECTIF :

À l'issue de cette formation les stagiaires seront capables de

- Distinguer leurs priorités
- Repérer leurs propres freins psychologiques
- Définir des objectifs clairs
- Changer leur positionnement rapidement et facilement
- Conduire des entretiens de délégation
- Analyser les dérives et intervenir dans le respect de soi et du collaborateur
- Evaluer les réalisations, encourager, féliciter ou tirer des leçons des difficultés

METHODE :

Exposés théoriques, recherches en sous groupes, mises en situations, exemples et exercices pratiques avec des outils issus de la PNL.

CONTENUS :

- La délégation ce n'est pas ...
- Les freins habituels à la délégation
- Temps – priorités – distinction Urgent/Important
- Changer rapidement un comportement
- Les avantages de la délégation pour le cadre – pour le collaborateur – pour l'entreprise
- Choix de ce qui est délégué
- Conduire un entretien de délégation
- Répondre aux objections éventuelles
- Intervenir, en cas de dérive, avec respect et efficacité (DESC, Assertivité)

CONDITIONS :

Nombre : jusqu'à 15 personnes

Durée : 1 jour et demi (la demi-journée étant espacée d'environ 10 jours)

Tarif : pour la préparation et l'animation 870 € X 1,5 soit 1 305 €. Tous frais compris (supports en 1 exemplaire, vidéo, déplacement, hébergement) la reproduction des supports remis aux participants restant à charge de l'organisateur.

Date : à définir **Lieu :**

Stratégie – Développement – Management