



Management de la performance collective

Le management motivationnel efficace grâce au modèle neuro- comportemental HBDI®

3 jours (21h00) | 9 4,6/5 | MGORG-HBDI | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation
délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Management & soft skills > Management des équipes et des personnes > Management de la performance collective

Contenu mis à jour le 13/10/2023. Document téléchargé le 27/07/2024.

Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Déterminer et décrire vos modes de fonctionnement managériaux, leurs caractéristiques, leurs points forts, leurs limites grâce au HBDI®
- Appliquer la notion de "se manager soi-même" pour mieux manager les autres
- Découvrir des repères et cadres concrets pour l'exercice d'un management performant au quotidien fondé sur le HBDI®
- Utiliser et réinvestir grâce au HBDI®, les outils-clés classiques du management (Maslow, DESC, méthode PAS, brainstorming équipe, SONCAS management...)
- Soutenir et accompagner votre équipe en groupe et individuellement avec le HBDI® pour maintenir motivation, épanouissement et efficacité professionnelle.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

Prérequis

Avoir complété le questionnaire HBDI®.

Public concerné

Toute personne occupant un poste de direction ou exerçant des tâches ou missions managériales, désirant améliorer ses compétences en management et accompagnement des individus et des groupes.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence élargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1) Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier son mode de management HBDI® préférentiel, ses points forts et ses axes de progrès
- Questionnaire d'assertivité

2) Pendant la formation

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Définir le modèle HBDI® et les styles de management

- Présentation de l'outil HBDI® et de ses applications au management
- Les quatre styles de management :
 - Analytique (qualités basées sur la rationalité)
 - Administratif (qualités basées sur l'organisation)
 - Participatif (qualités basées sur la relation)
 - Créatif (qualités basées sur l'anticipation)
- Les préférences de communication et de comportement associées à chaque style de management (formulation préférentielle, langage corporel préférentiel, contenus préférentiels)

Identifier son / ses mode(s) de management préférentiel(s) HBDI®

- Evaluation de votre profil personnel de préférences HBDI®
- Utilisation du HBDI® pour identifier votre propre style de management à partir des caractéristiques de votre profil personnel
- Avantages et limites de votre style de management (vos points forts et vos zones de vigilance)
- Comment adapter votre communication pour être plus efficace (développer des savoir-communiquer sur des modes que vous n'utilisez pas naturellement)

Développer son assertivité et son leadership

- Assertivité et comportements refuge

- Développer son leadership à travers l'assertivité
- Assertivité et HBDI®

Communiquer avec son équipe à "cerveau total" (en utilisant toutes les ressources du HBDI®)

- Reconnaître les modes de pensée et de communication de vos collaborateurs :
 - Identifier les caractéristiques de langage
 - Reconnaître et interpréter les mimiques (expressions du visage, émotivité...)
 - Décrypter et interpréter les éléments du langage non verbal (vêtements, accessoires, schéma corporel, environnement personnel de travail...)
- Déterminer le profil HBDI® de votre équipe (profil de groupe et profils croisés de binômes de travail)
- Adapter votre communication pour faire passer vos messages (utiliser la forme, le contenu, le langage non verbal préférentiel chez vos collaborateurs)

Motiver ses collaborateurs selon leur profil HBDI®

- Les motivations et leur impact selon les profils
- Le tiercé gagnant de la motivation individuelle
- Les sources de motivation et de démotivation selon les profils (réinvestissement de la pyramide de Maslow, de la méthode des motivations non exprimées Soncase)
- Fixer des objectifs motivants adaptés aux profils de vos collaborateurs
- Prévenir et gérer les conflits grâce au HBDI® (réinvestissement du modèle DESC)

Manager au quotidien avec le HBDI®

- Les réunions à quatre quadrants (activer les 4 modes du HBDI® pour faire des réunions rapides, efficaces, impactantes)
- Les entretiens individuels (adaptation au profil du collaborateur, utilisation d'une grille d'évaluation HBDI®)
- Les entretiens de recadrage à quatre quadrants (avertir et repositionner)
- Croiser les profils de tâches / missions avec les profils de collaborateurs pour un rendement et un épanouissement optimisés
- Recruter en croisant les profils de postes et les profils de candidats
- Recruter sur la base du team-building HBDI®

Optimiser sa prise de décision et son développement stratégique avec le HBDI®

- Application d'un process décisionnel "à cerveau total" (modalités décisionnelles multicritères)
- Challenges collectifs et individuels (adaptation des propositions aux différents profils)
- Brainstorming et développement (réinvestissement du modèle SWOT)

Coacher et accompagner ses collaborateurs à l'aide du HBDI®

- Définition et étapes du coaching (profils du coach et du coaché)
- Les entretiens de coaching avec le HBDI®
- Rendre les plans d'action plus efficaces grâce au HBDI®
- Les missions "à cerveau total" du manager-coach (responsabiliser, rassurer, soutenir, autonomiser)

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Diagnostic : questionnaire Herrmann (profil individuel HBDI®)*
- *Mises en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires*
- *Exercices d'entraînement : utilisation et application du HBDI®*
- *Atelier collectif : analyse de scénarii, mise en situation pratique*
- *Jeux de rôle*
- *Brainstorming en sous-groupe*
- *Débriefing et analyse de pratique*

- *Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement professionnel
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

3) Après la formation : consolider et approfondir

- Pendant 3 mois après la formation, les participants bénéficient d'un suivi personnalisé asynchrone auprès du formateur par courriel
- Ils reçoivent des feedbacks et des conseils personnalisés en relation avec les sujets abordés en formation
- Ils approfondissent leur maîtrise du HBDI® grâce à une bibliographie et à divers documents

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Les + de la formation

La Méthode Herrmann® est une approche à la fois rigoureuse et ludique, facile à comprendre et rapide à intégrer sans toutefois être simplificatrice. Simple à mettre en oeuvre, elle permet un traitement aisé des situations managériales, afin d'optimiser la performance (rapidité, impact, créativité, exhaustivité), dès le retour dans l'entreprise.

Accessibilité de la formation

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.