

OPTIMISER VOTRE PERFORMANCE - ENTREPRISE, MANAGEMENT, ÉQUIPES

Réf	Modalité	Durée	Nb stagiaires
RMANOPTPER-RVA14	Présentiel	2.0 jour(s) - 14.0h	10



OBJECTIFS

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

- Comprendre ce que c'est la performance, en identifier les leviers pour l'optimiser, identifier les cas de sous performance.
- Fixer un cadre clair et des indicateurs pour favoriser l'amélioration continue.
- Leviers et outils de management pour maintenir la performance des collaborateurs – adapter les techniques selon la situation - présentiel, à distance, communication chaude ou froide.
- Réaliser des feedbacks constructif et correctifs pour favoriser le développement individuel.
- Maîtriser les techniques de la communication interpersonnelle et les adapter aux besoins individuels.



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

Managers souhaitant développer leur performance ou la performance de leurs équipes (pour l'optimiser en partant d'un très bon niveau ou pour gérer des problèmes de sous-performance) ayant des équipes en présentiel ou à distance ou les deux.

Pré-requis

Aucun prérequis exigé.



CONTENU

Fixer un cadre et définir les indicateurs

- Comprendre la (sous-)performance : causes, symptômes et facteurs (motivation, stress, compétences).
- Fixer un cadre clair : définir les attentes et objectifs, établir des standards de performance.
- Créer des indicateurs de performance et outils de suivi.
- Déployer un processus d'amélioration continue avec un plan d'actions concret.

Leviers et outils du management

- Identifier les particularités et challenges du management – en présentiel ou à distance.
- Sélectionner et utiliser les bons outils de communication (chaude ou froide) selon la situation.
- Maintenir motivation et engagement grâce à des stratégies adaptées.



REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens
Tél. 04 76 18 06 81 – service-clients@rezo-partage.com
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046

- Suivre la performance à distance : techniques et méthodes pratiques.

Réaliser des feedbacks constructifs et correctifs

- Différence entre feedback positif et négatif, impact sur la performance.
- Techniques de feedback constructif et correctif (méthodes FEBA, CNV, DESC).
- Intégrer le feedback dans le processus d'amélioration continue.

Pratiquer une communication interpersonnelle efficace

- Bases théoriques de la communication interpersonnelle et écoute active.
- Favoriser une posture relationnelle constructive pour comprendre et s'expliquer.
- Utiliser des outils de qualité relationnelle pour anticiper les conflits.

PÉDAGOGIE

- Formation active basée sur des cas pratiques et des mises en situation.
- Approches actives et participatives : échanges d'expériences, simulations, travaux en atelier.
- Utilisation d'outils digitaux pour les exercices à distance.
- Basée sur la psychologie entrepreneuriale et positive, cadre relationnel basé sur la disponibilité et présence, bienveillance et non jugement (de soi même et des autres), la volonté d'avancer.



GESTION DES ACQUIS

Méthodes d'évaluation

- **Evaluation pré-formative** : Une grille d'auto-positionnement est transmise aux apprenants en amont de la formation pour faire un auto-diagnostic de leurs compétences.
- **Évaluation de suivi** : Évaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation.
- Évaluation à chaud de satisfaction fournie par REZO.
- **Évaluation des acquis** : Le/la formateur/trice remplit à son tour une grille de validation des acquis basée sur les compétences et connaissances acquises.
- Attestation de fin de formation REZO.



FORMATEUR ET PARTENAIRE



REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens
Tél. 04 76 18 06 81 – service-clients@rezo-partage.com
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS
Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046



Notre formatrice est experte des sujets alliant le business et l'humain pour permettre aux entreprises d'aligner bien-être et performance. Avec une expérience de plus de 8 ans dans l'industrie à des postes stratégiques liés à la vente, l'innovation et Voice of customer, elle a été investisseur et board member au service de startups au service de startups et entrepreneurs innovants dans l'énergie, pour EIT InnoEnergy, pendant plus de 9 ans. Elle a accompagné de nombreuses entreprises sur tous les aspects business, pitchs, vente, marché, stratégie, business plan, go to market, business development, levées de fonds. Egalement coach elle met la dimension humaine au cœur de ses accompagnements et formation, comme un facteur clé pour la réussite et l'impact des entreprises. Elle accompagne plus particulièrement la dimension humaine et en faire un levier de performance.

ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions.