



MANAGEMENT

Manager : gérer l'urgent et l'important

Objectif Général

Structurer son management en référence à quelques principes clés (pression, incertitude, changements, contacts restreints et temps limité). S'exercer à un mode de management dynamique et dynamisant dans un environnement incertain. Manager vite en gérant tension, action et mouvement. Partager les réalités, les opportunités et les préoccupations actuelles dans l'exercice du management.

Contenu

Agir au plus vite en fonction des objectifs et des priorités

- Faire le point sur les compétences clés du manager
 - Bref rappel des différentes compétences managériales attendues en fonction des populations à manager
 - Les principes clés d'un management
 - Les paramètres à intégrer
 - Partage d'expériences : les situations vécues
- Donner du sens à partir d'un cadre de référence
 - Définir sa vision et sa mission
- Établir des objectifs et les accompagner
 - Les différents types d'objectifs et leurs indicateurs (quantitatifs et qualitatifs)
 - Fixer des objectifs " challengeants " qui tiennent compte des potentialités de l'équipe et des collaborateurs
 - Apprécier l'autonomie nécessaire des collaborateurs
 - Accompagner son équipe et chacun des collaborateurs
 - Étude de cas : établir les objectifs
- Définir ses priorités (important et urgent) au regard de son cadre de référence
 - Étude de cas : apprendre à établir la liste des activités " importantes et urgentes "

Accomplir tous les actes managériaux dans " l'urgence " et au regard de l'importance de sa mission

- Évaluer/contrôler rapidement
- Valoriser son collaborateur en une " minute "
- Conduire des entretiens " minute "
- Décider sous pression
- Gérer un conflit en une minute
 - Jeu de rôles : sur les différents actes managériaux
- Gérer la pression d'entreprise
 - Prendre conscience de la nécessité d'une pression adaptée au contexte, aux objectifs, méthodes et moyens employés
 - Réguler la pression sur la durée
 - Adapter le niveau de stress aux réactions qu'il engendre chez chacun des collaborateurs

Plan d'action personnel : à l'issue de la formation, les participants sont invités à formaliser les actions qui leur permettront de mieux gérer l'urgent et l'important dans leur quotidien

2 Jours

Prix HT par Stagiaire
1 215 €

Référence
CNF5072

Public
Managers Encadrants

01 58 56 50 40

Sessions

14/10/2010 (Paris)
09/12/2010 (Paris)



BULLETIN D'INSCRIPTION

Entreprise : Adresse : Ville : Code Postal : N° SIRET:	CONNAISSANCE NETWORK 20 avenue Franklin D. Roosevelt 75008 PARIS Tel : 01.58 56 50 40- Fax : 01.58 56 50 41 N° SIRET : 402 417 844 000 48 - APE 85 59 A N° de déclaration d'existence : 11752940575
--------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Représentant de l'établissement :	
Fonction :	Email :
Tél :	Fax :

Durée	Description de la formation	Lieu de la formation	Dates de début de session
2 Jours	Manager : gérer l'urgent et l'important Référence : CNF5072 <i>(indiquez la ville)</i> / / <i>(sous réserve du maintien de la session)</i>

Nombre d'inscrits	Nom et Prénom du (des) participant(s)
..... <i>participants</i>

Tarification	Total HT	TVA (19,6%)	TOTAL TTC
..... participant(s) X 1 215 €HT / stagiaire € € €

Mode de règlement	
<input type="checkbox"/> Acompte 50% : €TTC <input type="checkbox"/> Option repas - prix unitaire : 15 € HT <input type="checkbox"/> Paiement par virement bancaire <input type="checkbox"/> ou Paiement par chèque bancaire <i>(paiement du solde à réception de facture)</i>	<input type="checkbox"/> OPCA si oui lequel : <i>(sous réserve d'accord de prise en charge)</i>

"Bon pour accord",

Signature :

Fait à, le/...../.....

Cachet :



CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Objet et champ d'application :

Suite à la commande d'une formation l'acheteur accepte sans réserve les présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, en particulier ses conditions générales d'achat.

Validation d'inscription :

Une inscription n'est définitivement enregistrée qu'après réception du présent bon de commande, revêtu de votre cachet et de votre signature sur les 2 pages composant et d'un chèque d'acompte (En cas de subrogation, l'acompte de 30% est remplacé par l'accord de prise en charge délivré par l'organisme payeur) Connaissance Network se réserve expressément le droit de disposer librement des places retenues par le Client, tant que les frais d'inscription n'auront pas été couverts dans les conditions prévues ci-dessus.

Documents contractuels :

Au terme de la formation, une facture valant convention vous sera adressée, correspondant au solde du montant de la prestation. A réception de l'intégralité du règlement, une attestation de stage vous sera délivrée.

Prix, facturation et règlements :

Tous nos prix sont indiqués hors taxes. Ils sont majorés de la TVA au taux en vigueur (19,6%). Tout stage commencé sera dû intégralement par le Client. Les factures sont payables, sans escompte et à l'ordre de Connaissance Network 30% à la commande (sauf modifications mentionnées dans le présent bon de commande), puis le solde à réception de facture.

Règlement par un OPCA :

En cas de règlement de la prestation pris en charge par un OPCA, le Client doit faire lui-même la demande de prise en charge avant le début de la formation et s'assurer de l'acceptation de sa demande. En cas de paiement partiel du montant de la formation par l'OPCA, le solde sera facturé au Client.

Si Connaissance Network n'a pas reçu la validation de la prise en charge de l'OPCA avant le début de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation. Le cas échéant, le remboursement des avoirs par Connaissance Network est effectué sur demande écrite du Client accompagné d'un relevé d'identité bancaire original.

Refus d'inscription :

Connaissance Network se réserve le droit de refuser d'honorer une commande et de délivrer les formations à un Client qui n'aurait pas procédé au paiement des commandes précédentes, et ce sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

Conditions d'annulation et de report :

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit.

En cas d'annulation par le Client, moins de 10 jours ouvrés avant la session de formation convenue, et ce quelque en soit la cause, l'intégralité du montant de la formation sera dû. Néanmoins, Connaissance Network s'engage à proposer dans les 6 mois suivants, dans la mesure du possible, une nouvelle date de formation sur le même sujet, afin de permettre au Client de suivre le module concerné.

Renonciation :

Si Connaissance Network ne se prévaut pas de l'une des clauses présentes dans ces conditions générales de vente à un moment précis, cela ne peut être considéré comme une renonciation à cette même clause ultérieurement.

Loi applicable :

Loi française est applicable en ce qui concerne ces Conditions Générales de Ventes et les relations contractuelles entre Connaissance Network et ses Clients.

Attribution de compétences :

Tous litiges qui ne sauraient être réglés à l'amiable seront de la COMPÉTENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS, quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité des défendeurs ou appel en garantie.

Election de domicile :

L'élection de domicile est faite par Connaissance Network à son siège social au 20 avenue Franklin D. Roosevelt - 75008 PARIS

Je, soussigné,, reconnais avoir pris connaissance des présentes Conditions Générales de Vente et en accepter les termes.

Fait à, le

Signature :

Cachet :